

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»

Сызранский филиал

УТВЕРЖДЕНО
Ученым советом Университета
(протокол №11 от 16.06.2016)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
по дисциплине

Наименование дисциплины **Коммерческая деятельность**

Направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»

Образовательная программа
Коммерция

Методический отдел УМУ
« 16 » 06 2016 г.

Научная библиотека СГЭУ
« » 20 г.

Рассмотрено к утверждению
на заседании кафедры КСиТ
(протокол № 12 от 31.05.2016)
Зав. кафедрой / Чернова Д.В. /

Размещено в ЭИОС СГЭУ
Рег. № 2014.0312
« » 20
Начальник ОДОТиЭО / Горбатов С.В. /

Квалификация (степень) выпускника бакалавр
(указывается квалификация (степень) выпускника в соответствии с ФГОС ВО)

Самара 2016

Оглавление

1. Цели и задачи дисциплины.....	3
2. Место дисциплины в структуре ОП.....	3
3. Планируемые результаты обучения по дисциплине.....	4
4. Объем и виды учебной работы.....	6
5. Содержание дисциплины.....	7
5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий.....	7
5.2. Содержание разделов и тем.....	9
6. Методические указания по освоению дисциплины.....	10
6.1. Учебно-методическое обеспечение дисциплины.....	10
6.2. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов.....	12
6.3. Методические рекомендации по практическим и/или лабораторным занятиям.....	21
6.4. Методические рекомендации по написанию курсовых работ.....	24
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине ..	27
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	40
8.1. Рекомендуемая литература.....	40
8.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».....	41
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	41

1. Цели и задачи дисциплины

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность» разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО, компетентностным подходом, реализуемым в системе высшего образования.

Целью дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятий, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

В соответствии с поставленными целями преподавание дисциплины реализует следующие задачи:

вид деятельности: *торгово-технологическая*:

- (для программы «Коммерция»): изучение основ ассортиментной и сервисной политики, способов обеспечения высокого качества товаров, принципов рационального торгово-технологического процесса;

вид деятельности: *организационно-управленческая*:

- (для программы «Коммерция»): изучение вопросов организации хозяйственных связей в коммерции, инструментов оценки и выбора деловых партнеров, освоение основных принципов договорной работы;
- (для программы «Коммерция»): получение представления о системе качества торгового обслуживания и условиях его совершенствования;

вид деятельности: *научно-исследовательская*:

- освоение инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности;

вид деятельности: *проектная*:

- приобретение навыков разработки торгово-технологических проектов с использованием информационных технологий;
- изучение основ реализации проектов в области коммерческой деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в базовую часть блока Б.1 «Дисциплины (модули)».

Изучение дисциплины основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных обучающимися при изучении следующих дисциплин: как «Экономическая теория», «Правовое регулирование профессиональной деятельности».

Для успешного освоения курса студенты должны:

- знать основы рыночных отношений, условия формирования и развития спроса и предложения на рынке, типы конкуренции, законы и нормативные акты, действующие в области коммерческой деятельности, условия и ограничения организационно-правовых форм коммерческой деятельности;
- уметь выявлять и анализировать закономерности развития спроса и предложения на конкретных рынках товаров и услуг, работать с нормативно-правовой документацией, оценивать правильность составления коммерческих договоров;
- владеть навыками анализа экономических ситуаций, общеэкономической оценки параметров коммерческой деятельности, навыками адаптации коммерческой деятельности к изменениям и поправкам в соответствующих законодательных и нормативных актах.

Знания, умения и навыки, формируемые дисциплиной «Коммерческая деятельность», являются необходимыми для изучения последующих дисциплин (таблица 1).

Таблица 1

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

Программа «Коммерция»

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Организация, технология и проектирование предприятий		+	+							+	+
3.	Коммерческая логистика						+				+	

Таблица 2

Междисциплинарные связи с последующими дисциплинами

Программа «Электронная коммерция»

№ п/п	Наименование обеспечиваемых (последующих) дисциплин	№№ тем данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Управление ассортиментом		+	+							+	+
3.	Коммерческая логистика						+				+	

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Изучение дисциплины «Коммерческая деятельность» в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

- *общекультурные:*

ОК-4: способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия - этап формирования промежуточный;

ОК-6: способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности - этап формирования промежуточный;

- *профессиональные:*

вид деятельности: *торгово-технологическая:*

(для программы «Коммерция») ПК-1: способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству- этап формирования начальный;

вид деятельности: *организационно-управленческая:*

(для программы «Коммерция») ПК-6: способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение - этап формирования начальный;

(для программы «Коммерция») ПК-8: готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания - этап формирования промежуточный;

вид деятельности: *научно-исследовательская:*

ПК-11: способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) - этап формирования начальный;

вид деятельности: *проектная:*

ПК-12: способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий - этап формирования начальный;

ПК-13: готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) - этап формирования начальный.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

знать:

основы корпоративной этики, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);
 основы отечественного права в сфере коммерции (ОК-6);
 характеристики и показатели ассортимента, основы товарной экспертизы, операции торгово-технологического процесса (ПК-1);
 основы делового общения, контрактное оформление торговой сделки (ПК-6);
 элементы системы торгового сервиса, составляющие качества и культуры обслуживания покупателей (ПК-8);
 современные технологии коммерческой деятельности, основы разработки и реализации инноваций в коммерческой практике (ПК-11);
 современные информационные технологии в сфере коммерции (ПК-12);
 основы проектирования коммерческих процессов (ПК-13).

уметь:

толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия (ОК-4);
 использовать общеправовые знания в сфере коммерции (ОК-6);
 обеспечивать необходимую полноту, устойчивость и обновление ассортимента, диагностировать и качество товаров, поддерживать условия их сохранности (ПК-1);
 выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры (ПК-6);
 оценивать уровень торгового сервиса, формировать высокое качество торгового обслуживания (ПК-8);
 формировать инновационный инструментарий коммерческой деятельности (ПК-11);
 разрабатывать проект организации торгово-технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий (ПК-12);
 разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на рынке (ПК-13).

владеть:

навыками работы в команде, навыками делового общения и межкультурных коммуникаций (ОК-4);
 навыками поиска и применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством (ОК-6);
 методологией оценки качества товаров, навыками формирования и управления ассортиментом, навыками организации торгово-технологического процесса (ПК-1);
 навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения (ПК-6);
 навыками мониторинга качества торгового обслуживания, навыками оптимизации системы торгового сервиса (ПК-8);
 навыками разработки и реализации инновационной политики в области профессиональной коммерческой деятельности (ПК-11);
 навыками реализации информационных технологий с целью оптимизации коммерческих процессов (ПК-12);
 навыками разработки и успешной реализации проектов в области профессиональной деятельности (ПК-13).

Таблица 3

Объем и виды учебной работы
Программа «Коммерция»
 очная форма обучения

Таблица 4

Объем и виды учебной работы
Программа «Электронная коммерция»
 очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	
	Семестр 3	Семестр 4
Аудиторные занятия	54/1,5	36/1
в том числе:		
Лекции	18/0,5	18/0,5
Практические занятия (ПЗ)	36/1	18/0,5
Лабораторные работы (ЛР)		
Самостоятельная работа	44/1,22	26/0,72
Курсовая работа		+
Расчетно-графические работы		
Реферат/эссе		
Другие виды самостоятельной работы	44/1,22	
Вид промежуточной аттестации (зачет/ экзамен)	10/0,28 зачет	10/0,28 экзамен
Общая трудоемкость часы	108	72
зачетные единицы	3	2

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Тематический план дисциплины «Коммерческая деятельность» представлен в таблице 5.

Таблица 5

Разделы, темы дисциплины и виды занятий

Программа «Коммерция»							
№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
1.	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	ОК-6	4	4	4		12
2.	Объекты коммерческой деятельности	ПК-8, ПК-11	2	2	6		10
3.	Субъекты коммерческой деятельности	ОК-6, ПК-6	2	2	6		10
4.	Методология коммерческой деятельности организации	ПК-8, ПК-12, ПК-13	2	2	4		8
5.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	ОК-6, ПК-11, ПК-13	4	4	4		12
6.	Управление коммерческой деятельностью организации	ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13	2	2	6		10
7.	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	ОК-6	2	2	4		8
8.	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	ПК-8, ПК-11, ПК-12	4	8	6		18
9.	Договоры в коммерческой деятельности предприятий	ОК-6, ПК-6, ПК-13	4	8	6		18
10.	Управление товарным обеспечением	ПК-1, ПК-12	6	10	6		22
11.	Анализ и оценка коммерческой деятельности	ПК-8, ПК-12, ПК-13	4	10	8		22
	Контроль		Зачет Экзамен			20 10	30
Итого			36	54	60	30	180

Тематический план дисциплины «Коммерческая деятельность» представлен в таблице 6.

Таблица 6

Разделы, темы дисциплины и виды занятий
Программа «Электронная коммерция»

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Формируемые компетенции	Лекции	Практические занятия	СР	Контроль	Всего
1.	Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	ОК-6	4	4	4		12
2.	Объекты коммерческой деятельности	ПК-11	2	2	6		10
3.	Субъекты коммерческой деятельности	ОК-6	2	2	8		12
4.	Методология коммерческой деятельности организации	ПК-12, ПК-13	2	2	4		8
5.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	ОК-6, ПК-11, ПК-13	4	4	6		14
6.	Управление коммерческой деятельностью организации	ОК-4, ПК-12, ПК-13	2	2	6		10
7.	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	ОК-6	2	2	4		8
8.	Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	ПК-11, ПК-12	4	8	8		20
9.	Договоры в коммерческой деятельности предприятий	ОК-6, ПК-13	4	8	8		20
10.	Управление товарным обеспечением	ПК-12	6	10	6		22
11.	Анализ и оценка коммерческой деятельности	ПК-12, ПК-13	4	10	10		24
	Контроль		Зачет Экзамен			10 10	20
Итого			36	54	70	20	180

5.2. Содержание разделов и тем

Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности

Тема 1. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая, торговая деятельность, бизнес, их общность и различия.

Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы.

Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.

Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.

Тема 2. Объекты коммерческой деятельности

Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.

Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг - материальные (бытовое обслуживание, услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные и др.) и нематериальные (социокультурные, информационные и др.). Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели.

Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала.

Тема 4. Методология коммерческой деятельности организации

Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.

Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Тема 5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Защита коммерческой информации.

Тема 6. Управление коммерческой деятельностью организации

Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Тема 7. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Контроль коммерческой

деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.

Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

Тема 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.

Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.

Тема 9. Договоры в коммерческой деятельности предприятий

Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

Тема 10. Управление товарным обеспечением

Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров.

Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков.

Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов.

Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности.

Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.

Тема 11. Анализ и оценка коммерческой деятельности

Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций. Оценка конкурентоспособности предприятий.

6. Методические указания по освоению дисциплины

6.1. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

Основу курса «Коммерческая деятельность» составляют учебные пособия, представленные в электронной библиотеке:

1. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 506 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3038-2.

<https://www.biblio-online.ru/book/8591A5FD-9789-4EDE-B3BE-862B71FBFBFEB>

2. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5

<https://www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>

Методические указания для преподавателя

При изучении курса «Коммерческая деятельность» особое внимание следует обратить на прикладное значение получаемых студентами знаний, их умение оперировать научными категориями в области коммерции, уметь анализировать события экономической среды с позиции коммерсанта.

Важным элементом обучения является постоянное рассмотрение теоретических аспектов коммерческой деятельности на примере конкретных личностей, состоявшихся в бизнесе, а также на примере известных компаний, добившихся коммерческого успеха на национальном и мировом рынке.

Лекция имеет целью расширение кругозора будущих профессионалов в области коммерции, формирования и упорядочения комплекса знаний, включая междисциплинарные, концентрация внимания на особенностях принятия тех или иных коммерческих решений.

Проведение практических занятий направлено на формирование навыков и умений самостоятельного применения полученных знаний в практической деятельности.

Методические указания для студентов

Основными видами аудиторной работы студентов являются лекции и практические занятия.

В ходе **лекций** преподаватель излагает и разъясняет основные, наиболее сложные понятия темы, а также связанные с ней теоретические и практические проблемы, дает рекомендации на практическое занятие и указания на самостоятельную работу.

Практические занятия завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины. Они служат для закрепления изученного материала, развития умений и навыков подготовки докладов, сообщений, приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, аргументации и защиты выдвигаемых положений, а также для контроля преподавателем степени подготовленности студентов по изучаемой дисциплине.

Практическое занятие может быть проведено в форме семинара. Семинар предполагает свободный обмен мнениями по избранной тематике. Он начинается со вступительного слова преподавателя, формулирующего цель занятия и характеризующего его основную проблематику. Затем, как правило, заслушиваются сообщения студентов. Обсуждение сообщения совмещается с рассмотрением намеченных вопросов. Сообщения, предполагающие анализ публикаций по отдельным вопросам семинара, заслушиваются обычно в середине занятия. Поощряется выдвижение и обсуждение альтернативных мнений. В заключительном слове преподаватель подводит итоги обсуждения и объявляет оценки выступавшим студентам. В целях контроля подготовленности студентов и привития им навыков краткого письменного изложения своих мыслей преподаватель в ходе семинарских занятий может осуществлять текущий контроль знаний в виде тестовых заданий.

При подготовке к семинару студенты имеют возможность воспользоваться консультациями преподавателя. Кроме указанных тем студенты вправе, по согласованию с преподавателем, избирать и другие интересующие их темы.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает в конце семинара, выставляя в рабочий журнал текущие оценки. Студент имеет право ознакомиться с ними.

6.2. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов

Цель самостоятельной работы - подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Реализация поставленной цели предполагает решение следующих задач:

- качественное освоение теоретического материала по изучаемой дисциплине, углубление и расширение теоретических знаний с целью их применения на уровне межпредметных связей;
- систематизация и закрепление полученных теоретических знаний и практических навыков;
- формирование умений по поиску и использованию информации в специализированной литературе, а также из других источников информации;
- развитие познавательных способностей и активности, творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самообразованию, самосовершенствованию и самореализации;
- развитие научно-исследовательских навыков;
- формирование умения решать практические задачи (в профессиональной деятельности), используя приобретенные знания, способности и навыки.

Самостоятельная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса. Самостоятельная работа предполагает инициативу самого обучающегося в процессе сбора и усвоения информации, приобретения новых знаний, умений и навыков и ответственность его за планирование, реализацию и оценку результатов учебной деятельности. Процесс освоения знаний при самостоятельной работе не обособлен от других форм обучения.

Самостоятельная работа должна:

- быть выполнена индивидуально (или являться частью коллективной работы). В случае, когда самостоятельная работа подготовлена в порядке выполнения группового задания, в работе делается соответствующая оговорка;
- представлять собой законченную разработку (этап разработки), в которой анализируются актуальные проблемы по определенной теме и ее отдельных аспектов;
- отражать необходимую и достаточную компетентность автора;
- иметь учебную, научную и/или практическую направленность;
- быть оформлена структурно и в логической последовательности: титульный лист, оглавление, основная часть, заключение, выводы, список литературы, приложения, содержать краткие и четкие формулировки, убедительную аргументацию, доказательность и обоснованность выводов;
- соответствовать этическим нормам (правила цитирования и парафраз; ссылки на использованные библиографические источники; исключение плагиата, дублирования собственного текста и использования чужих работ).

Таблица 7

Вопросы для самостоятельного изучения

Наименование тем	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Форма отчетности
Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации. Прогнозирование спроса потребителей. Анализ зоны обслуживания потребителей. Инфраструктура рынка товаров и услуг. Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и <u>тенденции развития торговли в условиях глобализации.</u>	Опрос, доклады, практическое задание
Объекты коммерческой деятельности	Общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли).	Доклады, эссе, практическое задание
Субъекты коммерческой деятельности	Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства. Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения <u>предпринимательской деятельности.</u>	Доклады, практическое задание
Методология коммерческой деятельности <u>организации</u>	Концепции развития коммерческой деятельности в Российской Федерации и за рубежом	Эссе, практическое задание
Информационное обеспечение коммерческой деятельности <u>организации</u>	Эффективность функционирования системы информационного обеспечения коммерческой деятельности Роль рыночных исследований в коммерческой деятельности организаций <u>Организационные формы исследований в коммерции</u>	Доклады, практическое задание
Управление коммерческой деятельностью организации	Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.). <u>Их востребованность на рынке труда.</u>	Опрос, доклады, практическое задание
Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров. ФЗ - № 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Ответственность за нарушения действующего законодательства.	Кейсы
Материально-техническая база для коммерческой деятельности <u>организации</u>	Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.	Доклады
Договоры в коммерческой деятельности <u>предприятий</u>	Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.	Опрос, доклады
Управление товарным обеспечением	Организация товародвижения. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Документальное оформление закупок товаров. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.	Практическое задание
Анализ и оценка коммерческой деятельности	Оценка эффективности рекламы Оценка уровня торгового сервиса Оценка маркетингового и логистического потенциала предприятия	Практическое задание

Подготовка информационного сообщения (доклада) — это вид внеаудиторной самостоятельной работы по подготовке небольшого по объему устного сообщения для озвучивания на семинаре, практическом занятии. Сообщаемая информация носит характер уточнения или обобщения, несет новизну, отражает современный взгляд по определенным проблемам. Сообщение отличается от докладов и рефератов не только объемом информации, но и ее характером — сообщения дополняют изучаемый вопрос фактическими или статистическими материалами. Оформляется задание письменно, оно может включать элементы наглядности (иллюстрации, демонстрацию).

Регламент времени на озвучивание сообщения — до 5 мин.

Структура и содержание доклада

Введение - это вступительная часть научно-исследовательской работы. Автор должен приложить все усилия, чтобы в этом небольшом по объему разделе показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость ее, определить цели и задачи эксперимента или его фрагмента.

Основная часть. В ней раскрывается содержание доклада.

Как правило, основная часть состоит из теоретического и практического разделов.

В теоретическом разделе раскрываются история и теория исследуемой проблемы, дается критический анализ литературы и показываются позиции автора.

В практическом разделе излагаются методы, ход, и результаты самостоятельно проведенного эксперимента или фрагмента.

В основной части могут быть также представлены схемы, диаграммы, таблицы, рисунки и т.д.

В заключении содержатся итоги работы, выводы, к которым пришел автор, и рекомендации. Заключение должно быть кратким, обязательным и соответствовать поставленным задачам.

Список использованных источников представляет собой перечень использованных книг, статей, фамилии авторов приводятся в алфавитном порядке, при этом все источники даются под общей нумерацией литературы. В исходных данных источника указываются фамилия и инициалы автора, название работы, место и год издания.

Приложение к докладу оформляются на отдельных листах, причем каждое должно иметь свой тематический заголовок и номер, который пишется в правом верхнем углу, например: «Приложение 1».

Требования к оформлению доклада

Объем доклада может колебаться в пределах 5-15 печатных страниц; все приложения к работе не входят в ее объем.

Доклад должен быть выполнен грамотно, с соблюдением культуры изложения.

Обязательно должны иметься ссылки на используемую литературу.

Должна быть соблюдена последовательность написания библиографического аппарата

Тематика докладов

1. ОПФ, их достоинства и ограничения
2. Личностные характеристики коммерсанта
3. Коммерция и этика
4. Новые виды услуг
5. Товароведная классификация товаров
6. Проблемы и перспективы развития посылочной торговли.
7. Магазины потребительской кооперации;
8. Вендинговая торговля;
9. Состояние и развитие сетевой РТ;
10. Различия в определениях целей и задач оптовой и розничной торговли;
11. Классификация предприятий розничной торговли;
12. Современные форматы розничной торговли;

13. Second Hand, Stock & out let
14. магазины-салоны
15. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
16. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
17. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России и современных условиях.
18. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.
19. Методы сбора рыночной информации
20. Маркетинговые исследования в коммерческой деятельности
21. Логистические принципы управления коммерческой деятельностью
22. Торговое законодательство РФ
23. Функции менеджмента в коммерческой деятельности
24. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
25. Программные продукты для оптовой и розничной торговли;
26. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.
27. Логистическая поддержка коммерческой деятельности предприятия
28. Маркетинговая поддержка коммерческой деятельности
29. Обеспечение обслуживания. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. Система, процесс и условия обслуживания. Управление качеством процесса обслуживания.
30. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности; Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.
31. Структура и содержание бизнес-плана торгового предприятия, их особенности.
32. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей предприятия оптовой торговли.
33. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики торгового предприятия.
34. Показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
35. Организация закупочной деятельности на предприятии розничной торговли.
36. Затраты, связанные с коммерческим и производственными процессами предприятий оптовой торговли, критерии их оценки.
37. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
38. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
39. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.
40. Инвестиции в коммерческие инновации в торговле.

Шкала и критерии оценки доклада

Оценка, баллы	Критерии оценки	
	Раскрытие проблемы	Представление
5	Проблема раскрыта полностью. Проведен анализ проблемы с привлечением дополнительной литературы. Выводы обоснованы.	Представляемая информация систематизирована, последовательна и логически связана. Использовано более 5 профессиональных терминов. Продемонстрирована культура речи, коммуникативность, высокая готовность к дискуссии, способность заинтересовать аудиторию Ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений

4	Проблема раскрыта. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Не все выводы сделаны и/или обоснованы.	Представляемая информация систематизирована и последовательна. Использовано более 2 профессиональных терминов. Продемонстрирована культура речи, коммуникативность, способность заинтересовать аудиторию. Ответы на вопросы полные и/или частично полные.
3	Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы.	Представляемая информация не систематизирована и/или не последовательна. Использован 1-2 профессиональных термина. Продемонстрирована культура речи. Ответы только на элементарные вопросы.
0	Проблема не раскрыта. Отсутствуют выводы	Представляемая информация логически не связана. Не использованы профессиональные термины. Продемонстрированы речевые недостатки. Нет ответов на вопросы.

Эссе - это самостоятельная письменная работа на тему, предложенную преподавателем соответствующей дисциплины или самостоятельно избранная студентом по проблематике читаемого курса. Цель написания эссе состоит в развитии навыков самостоятельного творческого подхода к пониманию и осмыслению проблем научного знания, а также навыков письменного изложения собственных мыслей и отношения к различным проблемам богословия и религиоведения.

По своей структуре эссе содержит следующие разделы: 1. титульный лист; 2. содержание, или краткий план, выполняемой работы; 3. введение; 4. основную часть, включающую 1-2 параграфа; 5. заключение; 6. список использованной литературы (библиографию).

В зависимости от специфики изучаемой дисциплины формы представления эссе и его тематика могут значительно различаться. В основном это может быть анализ отечественной или зарубежной литературы по какой-либо проблеме.

Требования к оформлению и содержанию эссе

Эссе должно быть напечатано 14 шрифтом через 1,5 интервала (MS Word), общим объемом от 6 до 12 страниц. Страницы эссе должны иметь сквозную нумерацию. Первой страницей является титульный лист, на котором номер страницы не проставляется.

Введение должно включать обоснование интереса к выбранной теме, ее актуальность или практическую значимость. Важно учесть, что заявленная тема должна быть адекватна раскрываемому в эссе содержанию, иначе говоря, не должно быть рассогласования в названии и содержании работы.

Основная часть предполагает последовательное, логичное и доказательное раскрытие заявленной темы эссе с ссылками на использованную и доступную литературу, в том числе электронные источники информации. Каждый из используемых и цитируемых литературных источников должен иметь соответствующую ссылку.

Обычно содержит до 1 страницы текста, в котором отмечаются достигнутые цели и задачи, выводы, обобщающие авторскую позицию по поставленной проблеме и перспективные направления возможных исследований по данной тематике.

В конце дается список использованной литературы.

Требования к написанию и оценке эссе могут трансформироваться в зависимости от их формы и содержания, при этом особое внимание уделяется следующим **критериям**:

- 1) самостоятельность выполнения работы 0-5 баллов;
- 2) творческий подход к осмыслению предложенной темы 0-5 баллов;
- 3) способность аргументировать основные положения и выводы 0-5 баллов;
- 4) обоснованность, доказательность и оригинальность постановки и решения проблемы 0-5 баллов;
- 5) четкость и лаконичность изложения собственных мыслей 0-5 баллов;
- 6) использование литературных источников и их грамотное оформление 0-5 баллов;

- 7) соответствие работы формальным требованиям и жанру самостоятельной работы 0-5 баллов.

Шкала оценки:

- 0 - 5 баллов - неудовлетворительно
 6-15 баллов- удовлетворительно
 16 -25 баллов - хорошо
 26-35 баллов - отлично.

Тематика эссе

1. Если бы я стал коммерсантом...
2. Сферы ответственности руководитель коммерческой организации
3. Банкротство - это риск или возможность уйти от ответственности
4. Проблемы доверия в предпринимательской среде
5. Наиболее перспективные вложения капитала на современном рынке
6. Социальная ответственность коммерсанта
7. Бизнес с друзьями и родственниками: достоинства и недостатки
8. Роль социальных сетей в продвижении бизнеса

Практические задания для самостоятельной работы - задания, предусматривающую самостоятельную работу студентов по сбору, обработке и анализу рыночной информации, важной для принятия коммерческих решений. Посредством выполнения таких заданий, студенты не только легче осваивают теоретические положения, но и расширяют свой кругозор, получают знание современного рынка и проблем коммерческой деятельности реальных предприятий.

Шкала и критерии оценки:

- 1) Анализ множества информационных источников - 0 -5 баллов
 - 2) Квалифицированная оценка эффективности рекламы в СМИ- 0-5 баллов
 - 3) Правильность выводов по результатам исследования 0-5 баллов
 - 4) Степень самостоятельности исследования -
 - 5) Наглядная демонстрация результатов исследования в форме презентации - 0-5 баллов
- 0 - 5 баллов - неудовлетворительно
 6-11 баллов- удовлетворительно
 12 -19 баллов - хорошо
 20-25 баллов - отлично.

Раздел 1: практические задания

- 1) Проведите анализ самарского рынка труда (изучить какие вакансии специалистов коммерции востребованы, требования к соискателям, предлагаемая оплата труда, рейтинг работодателей, "черный" список работодателей)
- 2) Дайте сравнительную характеристику российской и зарубежной классификации предприятий оптовой и розничной торговли.
- 3) Определите общность и различия предпринимательской, коммерческой деятельности и бизнеса;
- 4) Сформулируйте цели, задачи и принципы коммерческой деятельности предприятий в современных условиях хозяйствования. Какие из перечисленных принципов применяются в практике работы Вашей организации (объекте исследования);
- 5) Выявите особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Сопоставьте их общность и различия;
- 6) Дайте характеристику привлекательности разных видов товарных рынков для осуществления коммерческой деятельности;
- 7) Проанализируйте состояние и тенденции развития торговой деятельности России;

- 8) Дайте общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли);
- 9) На основе законодательных актов составьте схему субъектов коммерческой деятельности: юридических и физических лиц. Выявите общность и различия между ними;
- 10) Составьте классификацию коммерческих организаций по виду деятельности применительно к отраслям и сфере услуг;
- 11) Изучите порядок оформления и регистрации документации для ведения деятельности субъектами среднего и малого предпринимательства, индивидуальными предпринимателями. Проведите сравнительный анализ основных положений этого порядка и выявите их общность и различия;
- 12) Рассмотрите основные составляющие методологии коммерческой деятельности и ее роль в развитии организации;
- 13) Изучите системный и процессный подходы к проектированию коммерческой деятельности. Выявите их достоинства и недостатки;
- 14) Охарактеризуйте основные положения концепции функционирования и развития коммерческой деятельности. Какие из этих положений применяются в исследуемой Вами организации (или месте прохождений практики).

Раздел 2: практические задания

- 1) Представить типовые организационные структуры коммерческих функциональных подразделений (отделов, служб и департаментов по закупкам, сбыту и т.д.).
- 2) Проверки бизнеса Роспотребнадзором, органами полиции, федеральной инспекцией по труду, ростехнадзором и другими государственными органами являются неотъемлемым этапом коммерческой деятельности. Составьте памятку для руководителя предприятия и его сотрудников, отразив в ней ключевые аспекты проверок каждого из перечисленных органов (что проверяют, на основании чего возможна проверка, как часто, как долго, особенности).
- 3) Вы являетесь организатором Межрегионального конгресса руководителей торговли, общественного питания и бытового обслуживания. Вам необходимо спланировать и организовать конгресс. Определите список лиц (администрация, крупные компании, малое и среднее предпринимательство), которые должны присутствовать на конгрессе: четко конкретизируйте тех, кто представляет административные органы (например, глава г.о. Самара - Д.И. Азаров) и бизнес-среду. Продумайте и предложите перечень вопросов для рассмотрения, которые, на Ваш взгляд, затрагивают сложившиеся на региональном рынке проблемы его дальнейшего развития. По каждому предложенному вопросу дайте небольшое обоснование актуальности. Подготовьте официальное письмо-приглашение на конгресс.
- 4) Рассмотрите этапы анализа коммерческой информации для принятия решений о закупке и продаже товаров? Составьте схему анализа коммерческой информации на примере исследуемой Вами организации;
- 5) Укажите основные мероприятия по защите коммерческой информации на предприятии отрасли или сферы применения. Проанализируйте их эффективность;
- 6) Рассмотрите принципы и методы управления коммерческой деятельностью предприятия. Какие из этих принципов и методов применяются и/или могут быть применимы в исследуемой Вами организации?
- 7) Изложите в виде схемы сущность основных функций процесса управления коммерческой деятельностью;

- 8) Рассмотрите процесс управления и мотивацию труда персонала коммерческой службы организации (отрасли или сферы применения). Каковы методы стимулирования его деятельности применяются в исследуемой Вами организации;
- 9) Рассмотрите мероприятия государственного регулирования коммерческой деятельности организаций на федеральном и региональном уровнях управления. Приведите конкретные примеры;
- 10) Укажите основные положения федеральных законов, нормативных документов и стандартов по регулированию коммерческой деятельности организаций. Материал представьте в виде таблицы;
- 11) Рассмотрите виды проверок коммерческой деятельности и порядок их проведения на примере организации, которую Вы выбрали в качестве объекта исследования.

Раздел 3: практические задания

- 1) Проанализируйте достаточность материально-технической базы исследуемой Вами организации и эффективность ее технической политики;
- 2) Рассмотрите инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в сфере коммерции. Укажите, есть ли инвестиции в Вашей организации, и каковы их источники?
- 3) Рассмотрите договорную работу по материально-техническому и товарному обеспечению исследуемой Вами организации;
- 4) Изучите управление ассортиментом товаров в исследуемой Вами организации. Каковы будут Ваши предложения по совершенствованию этого процесса?
- 5) Рассмотрите систему показателей планирования, формирования и анализа ассортимента товаров в коммерческой организации. Какие показатели из этой системы применяются в исследуемой Вами организации?
- 6) Изучите методы оптимизации ассортимента товаров и обоснуйте их применение в коммерческой деятельности исследуемой Вами организации;
- 7) Рассмотрите основные этапы управления процессом закупок товаров. Составьте схему процесса закупок товаров в исследуемой Вами организации, обоснуйте его достоинства и недостатки;
- 8) Сравните деятельность персонала по организации поставки товаров и товародвижения. Проанализируйте работу специалистов по организации поставок товаров и товародвижения в исследуемой Вами организации, определите ее достоинства и недостатки;
- 9) Укажите понятие и назначение поставок товарно-материальных ресурсов в организации, условия их выполнения в соответствии с договорами. Анализ условий поставок разных видов товаров представьте в виде таблицы на примере данных исследуемой Вами организации;
- 10) Изложите основные этапы управления товарными запасами в организации. Соблюдаются ли эти этапы в исследуемой Вами организации?
- 11) Рассмотрите формы и методы продажи (сбыта) товаров в организациях сферы экономической деятельности. Укажите их отличительные признаки;
- 12) Рассмотрите управление процессом продажи (сбытом) товаров в исследуемой Вами организации. Дайте свои предложения по совершенствованию управлением этим процессом;
- 13) Проанализируйте систему показателей для оценки эффективности процесса продажи (сбыта) товаров в организациях, осуществляющих торговую деятельность. Результаты анализа представьте в виде таблицы;
- 14) Разберите систему, процесс и условия обслуживания покупателей (потребителей) в организациях сферы экономической деятельности;

- 15) Рассмотрите содержание анализа и оценки коммерческой деятельности организаций. Приведите примеры ее анализа и оценки в организации сферы экономической деятельности;
- 16) Сравните сущность понятий экономический эффект и экономическая эффективность в коммерческой деятельности организаций. Приведите примеры их расчета по данным организации сферы экономической деятельности;
- 17) Составьте классификацию инноваций в организации и технологии коммерции. Разберите достоинства и недостатки разных видов инноваций;
- 18) Рассмотрите основные направления инновационной деятельности организаций в сфере коммерции.

Кейс-стади - техника обучения, использующая описание реальных экономических и социальных ситуаций (от англ. case — «случай»). Это письменное описание какой-то конкретной реальной ситуации в фирме. Студенты должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них.

Логика решения:

- 1) ознакомление с описанием организационной проблемы,
- 2) самостоятельный анализ ситуации,
- 3) диагностика проблемы
- 4) представление своих находок и решений в дискуссии с другими обучающимися

Шкала и критерии оценки:

Оценка	Критерии оценивания
Оценка 5 (Отлично)	-изложение материала логично, грамотно, без ошибок; -свободное владение профессиональной терминологией; -умение высказывать и обосновать свои суждения; -студент дает четкий, полный, правильный ответ на теоретические вопросы; -студент организует связь теории с практикой.
Оценка 4 (Хорошо)	- студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения кейса, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности; - ответ правильный, полный, с незначительными неточностями или недостаточно полный.
Оценка 3 (Удовлетворительно)	-студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения кейса, не может доказательно обосновать свои суждения; -обнаруживается недостаточно глубокое понимание изученного материала.
Оценка 2 (Неудовлетворительно)	-отсутствуют необходимые теоретические знания; допущены ошибки в определении понятий, искажен их смысл, не решен кейс; -в ответе студента проявляется незнание основного материала учебной программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения кейса.

Кейс «Что лучше?»

Транспортно-экспедиторская компания является одной из успешных предприятий по предоставлению услуг физическим и юридическим лицам в городе N.

В октябре 2008 г. собственник организации поставил команде менеджеров задачу - выход в другие регионы, и уже в ноябре того же года появился первый филиал. Учились на ходу, методом проб и ошибок.

В конце 2008 г. была куплена компания в другом городе, и начата работа еще в пяти городах. К этому моменту команда уже имела какое-то представление о том, как работать с людьми из региональных офисов. Перед началом работы в каждом городе писали бизнес-планы, защищали (достаточно формально) у собственника и затем приступали к их реализации.

Сегодня в компании есть единая система отчетности и бюджетирования, выработаны правила мотивации сотрудников во всех филиалах. В начале 2010 г. было решено, что планы на год в города больше не будут спускать сверху - пусть «регионщики» сами их пишут и защищают. Написали, защитили, работают. Результат - два города из шести план выполняют и даже перевыполняют (на 20-30%), в отличие от других. На поддержание жизнедеятельности двух других филиалов постоянно перечисляются деньги из головной компании, из-за чего проекты, которые запланированы в центральном офисе, финансируются не полностью.

Задание:

Как построить работу с филиалами? Что делать с теми филиалами, которые не выполняют планы, установленные ими же самими? Как добиться роста выручки и прибыли компании в целом?

6.3. Методические рекомендации по практическим и/или лабораторным занятиям

Практические занятия проводятся с целью закрепления знаний, полученных студентами на лекциях, и обсуждения дополнительной информации из рекомендуемого списка литературы. Студенты к практическому занятию должны подготовить устные ответы на вопросы, прилагаемые к программе, а также ознакомиться со списком литературы по изучаемой теме.

С целью более углубленного изучения вопросов организации, технологии и проектирования предприятий студентам предлагается подготовить реферат и обсудить его в группе. Для промежуточного контроля знаний используются тесты по отдельным темам.

Планы практических занятий

Раздел 1. Методологические основы коммерческой деятельности

Тема 1. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

Контрольные вопросы

1. Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая, торговая деятельность, бизнес, их общность и различия.
2. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы.
3. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.
4. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.

Тема 2. Объекты коммерческой деятельности

Контрольные вопросы

1. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
2. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды услуг - материальные (бытовое обслуживание, услуги торговли, общественного питания, складские, консультационные и др.) и нематериальные (социокультурные, информационные и др.). Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

Контрольные вопросы

1. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели.
2. Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала.

Тема 4. Методология коммерческой деятельности организации

Контрольные вопросы

1. Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития.
2. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
3. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.

Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации**Тема 5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации**

Контрольные вопросы

1. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
2. Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
3. Защита коммерческой информации.

Тема 6. Управление коммерческой деятельностью организации

Контрольные вопросы

1. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
2. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
3. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.

Тема 7. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Контрольные вопросы

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.
2. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.

Раздел 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации**Тема 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации**

Контрольные вопросы

1. Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация.
2. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.
3. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.

Тема 9. Договоры в коммерческой деятельности предприятий

Контрольные вопросы

1. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.
2. Формы ведения деловых переговоров.
3. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

Тема 10. Управление товарным обеспечением

Контрольные вопросы

1. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Методы управления ассортиментом товаров.
2. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков.
3. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов.
4. Управление продажами (сбытом) товаров: понятие, назначение. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности.

Тема 11. Анализ и оценка коммерческой деятельности

Контрольные вопросы

1. Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности.
2. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций.
3. Оценка конкурентоспособности предприятий.

Задача: В магазине - павильоне «Продукты» в течение 1-го квартала текущего года была проведена проверка устойчивости товарного ассортимента, наличия дополнительных услуг, отслежено время обслуживания продавцами каждого покупателя, а также организован опрос покупателей. В итоге были получены следующие данные:

- из указанных в ассортиментном перечне 112 товарных позиций в торговом зале магазина были представлены 108 единиц;
- продавцы обслуживают покупателей на 25% быстрее, чем предусмотрено нормативами;
- дополнительных услуг покупателям в магазине не оказывают;
- из 84 опрошенных покупателей 75 человек дали положительную оценку уровню их обслуживания.

Задание: рассчитать значение интегрального показателя культуры обслуживания покупателей в магазине - павильоне «Продукты».

Задача: торговое предприятие планирует увеличение суммы прибыли и снижение затрат после получения ссуды в течение первых трех лет в следующих размерах:

Показатели	1-й год	2-й год	3-й год
Прибыль, тыс. руб.	210	280	370
Уровень издержек обращения, %	20,2	19,8	19,0

Предусматривается сохранение среднего уровня валового дохода в размере 25%. Доля условно постоянных издержек обращения предусматривается 36%.

Задание: рассчитать абсолютный показатель точки безубыточности продаж в первом, втором и третьем году.

Задача: в магазине « Универсам» зафиксированы следующие данные:

- время работы машины в час «пик» - 3600с.;
- среднее время, затрачиваемое на обслуживание одного покупателя - 40 с.;
- среднее количество товарных единиц, приходящихся на одного покупателя - 4 шт.;
- время регистрации стоимости одного товара или скорость печати ККМ - 0,8 с.;
- коэффициент использования рабочего времени контролера - кассира - 0,7;
- число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала - 220 человек.

Задание: рассчитать необходимое количество мест контролеров - кассиров магазина «Универсам», имея представленные выше представленные данные.

6.4. Методические рекомендации по написанию курсовых работ

В деятельности студентов по изучению дисциплины «Коммерческая деятельность» большое значение придается написанию курсовой работы, которая позволяет закрепить полученные теоретические знания в процессе изучения, анализа и оценки коммерческой деятельности организаций различных отраслей и сфер деятельности. Курсовой работой студент должен показать способность пользоваться научной и методической литературой, умение обрабатывать фактический материал, увязывать теоретические положения с коммерческой практикой на рынках товаров и услуг.

Структура работы может использовать простой и сложный тип плана, где выделяются введение, основная часть, содержащая 3-4 раздела и заключение.

Введение - вступительная часть курсовой работы, в которой обосновывается актуальность выбранной проблемы, рассматриваются основные тенденции развития и проблемы коммерческой деятельности, формируются цель, задачи работы, объект и предмет, методология исследования; дается характеристика исходной информационной базы. Объем введения должен составлять 1-2 страницы.

Основная часть работы состоит из трех глав, которые в свою очередь состоят из параграфов. В каждой главе должны быть выделены не менее двух параграфов. Главы и параграфы имеют краткие, соответствующие содержанию заголовки.

Первая глава по содержанию излагаемого материала является теоретической. В ней раскрываются методологические основы рассматриваемой проблемы с учётом современных требований. Здесь необходимо:

- дать характеристику степени проработанности проблемы в литературных источниках (монографиях, журнальных и газетных статьях и т.п.);
- определить сущность исследуемой проблемы, обобщить опыт (как положительный, так и негативный) реализации рассматриваемой проблемы в деятельности отечественных и зарубежных организаций;
- определить, какие процессы (организационные, экономические, социальные) составляют основу рассматриваемой проблемы;
- наметить пути решения проблемы.

Объем первой главы составляет 10-13 страниц.

Вторая глава представляет собой анализ и оценку состояния вопроса в организации.

В этой главе студент приводит организационно-экономическую характеристику объекта исследования. Здесь необходимо раскрыть:

- историю создания и развития организации, основные параметры объекта (особенности объекта, направления деятельности, занимаемая позиция на рынке и др.);
- организационно-правовую форму, отношения собственности, функциональные связи и зависимости;
- основные цели, задачи и виды деятельности организации;
- характеристику внешней и внутренней среды;
- оценку основных показателей, характеризующих эффективность и результативность коммерческой деятельности объекта исследования.

Далее, на основе методики анализа - адаптированной или разработанной самостоятельно (под контролем руководителя) - рассматривается состояние проблемы на конкретном объекте исследования. Материалами для анализа могут быть: служебная документация организации, формы отчетности, результаты рыночных исследований, статистических обзоров и т.д. Вся собранная информация позволит студенту описать состояние дел в организации, вскрыть резервы и наметить пути их использования; выявить недостатки в работе и разработать предложения либо по их полному или частичному устранению, либо по сокращению их отрицательных последствий. В целях большей достоверности полученной информации целесообразно произвести обработку информации не менее чем за три последних отчетных года. Анализ и обработку информации необходимо произвести с помощью современных методов экономического анализа.

Объем второй главы составляет 10-13 страниц.

В третьей главе разрабатываются рекомендации и мероприятий по решению изучаемой проблемы. Опираясь на выводы по результатам проведенного анализа, которые обязательно завершают главу 2, необходимо обосновать рекомендации и мероприятия по решению поставленной проблемы в организации - объекте исследования.

При подготовке этой главы курсовой работы студент должен изучить типовые теоретические рекомендации по решению проблемы, широко представленные в специальной литературе, но на других объектах исследования. С помощью руководителя курсовой работы, студент должен попытаться адаптировать типовые рекомендации к изменившимся условиям работы изучаемой организации, содержанию коммерческой деятельности и методам решения проблем на рынке. Необходимо разработать практические мероприятия по решению конкретной проблемы коммерческой работы организации.

По отдельным темам возможна точная экономическая оценка внедрения разработанных студентами практических мероприятий по решению проблемы; по остальным следует только описать эффект и перспективы его роста при расширении объемов внедрения разработанных мероприятий.

Объем третьей главы составляет 10-13 страниц.

В заключении курсовой работы необходимо сформировать результат, описать наиболее перспективные направления исследования по проблеме на более или менее длительный период времени, назвать отличительные особенности данной курсовой работы.

Объем заключения должен составлять 1-2 страницы.

Библиографический список отражает степень изученности студентом рассматриваемой проблемы. В список литературы включаются не только те источники, на которые в работе имеются библиографические ссылки, но и те, которые вообще были использованы автором при написании работы, не менее 15 источников последних 5 лет издания.

Приложение содержит вспомогательные материалы: копии практических документов, громоздкие таблицы и расчеты, первичные и справочные материалы, подлежащие последующей обработке, иллюстрации вспомогательного характера, промежуточные результаты исследования, компьютерные распечатки; вопросник по интервьюированию респондентов; листки экспертной оценки параметров; регламентирующие, инструктивные и нормативные документы.

Все составные части курсовой работы должны быть структурно соразмерны друг другу. Главы и параграфы, где излагаются основные материалы исследования, не должны существенно отличаться друг от друга по объему.

Объем курсовой работы 30 - 40 страниц листов формата А 4. Размер шрифта - 14, тип Times New Roman. Интервал полуторный. Страницы должны иметь поля: левое 30 мм; правое 10 мм; верхнее 20 мм; нижнее 25мм.

Работа дополнительно предоставляется преподавателю в электронном виде с целью проверки степени оригинальности текста, которая должна быть не ниже 50%.

Темы курсовых работ

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
4. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
6. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок на результативность предприятия.
8. Риск в торговле товарами и его распределение между контрагентами.
9. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).
10. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности.
11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров.
12. Методология исследования коммерческой деятельности торговых предприятий.
13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями.

16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии.
18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
22. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
23. Многообразие видов и форм предприятий розничной торговли.
24. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта.
25. Особенности торговли научно-технологической продукцией.
26. Образование и развитие рынка лизинга в России.
27. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
28. Развитие материально-технической базы в торговле.
29. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Перечень контролирующих мероприятий для проведения промежуточного контроля по дисциплине «Коммерческая деятельность» представлен в таблице 8.

Таблица 8

Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Промежуточная аттестация (в конце семестра)						
Курсовая работа	Курсовой проект	Контрольная работа (для заочной формы обучения)	Промежуточное тестирование	Зачет	Зачет с оценкой	Экзамен
1	2	3	4	5	6	7
+			+	+		+

Контролирующие мероприятия:

1. Курсовая работа

Цель - закрепить полученные теоретические знания в процессе изучения, анализа и оценки коммерческой деятельности организаций различных отраслей и сфер деятельности.

Процедура - защита курсовой работы проводится публично до сдачи экзамена. На защите студент должен кратко изложить основное содержание работы.

Содержание - необходимо обосновать актуальность темы, ее практическую значимость, причины ее выбора студентом, затем определить цель работы и задачи исследования. При необходимости следует пояснить структуру работы и логику изложения материала. Целесообразно указать, какие материалы послужили основой работы и каков период исследования. Следует уделить особое внимание выводам и предложениям, которые и составляют предмет защиты; дать ответы на замечания и на возникшие в процессе защиты вопросы.

Шкала и критерии оценки

<u>Оценка</u>	<u>Критерии оценки</u>
отлично	Работа носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенный теоретический раздел, характеризуется логичным и последовательным изложением материала с соответствующими выводами и обоснованными предложениями по практическому применению результатов исследования. Имеется положительный отзыв научного руководителя. При её защите студент показывает глубокие знания вопросов темы, свободно оперирует данными исследования, вносит обоснованные предложения по практическому применению результатов исследования, четко отвечает на поставленные вопросы.
хорошо	Работа носит исследовательский характер, имеет грамотно изложенный теоретический раздел, характеризуется логичным и последовательным изложением материала, однако имеет не вполне обоснованные выводы и не имеет предложений по практическому применению результатов исследования. Работа имеет в целом положительный отзыв научного руководителя, но содержит ряд незначительных замечаний. При её защите студент показывает знание вопросов темы, оперирует данными исследования, без особых затруднений отвечает на поставленные вопросы.
удовлетворительно	Работа носит в большей степени описательный, а не исследовательский характер. Работа имеет теоретический раздел, базируется на практическом материале, но характеризуется непоследовательностью в изложении материала. Представленные выводы автора необоснованны. В отзыве научного руководителя имеются серьёзные замечания по содержанию работы и методике анализа. При её защите студент проявляет неуверенность, показывает слабое знание вопросов темы, не даёт полного аргументированного ответа на заданные вопросы.
неудовлетворительно	Работа не носит исследовательского характера и не отвечает требованиям, изложенным в рабочей программе по дисциплине «Коммерческая деятельность». В курсовой работе нет выводов, либо они носят декларативный характер. В отзыве научного руководителя имеются серьёзные замечания. При защите курсовой работы студент затрудняется отвечать на поставленные вопросы по теме, не знает теории вопроса, при ответе допускает существенные ошибки. К защите не подготовлены наглядные пособия и раздаточные материалы.

2. Промежуточное тестирование

Цель - оценка уровня освоения студентами понятийно-категориального аппарата дисциплины по соответствующим разделам, а также уровня сформированности умений и навыков.

Процедура - проводится на практическом занятии (итоговое тестирование на последнем занятии) в компьютерных классах после изучения всех тем дисциплины. Время тестирования составляет от 45 до 90 минут в зависимости от количества вопросов.

Содержание - материалы по системе промежуточного и итогового тестирования:

1. Какое из перечисленных направлений не является направлением государственной поддержки и регулирования предпринимательства:
 - а) формирование нормативно-правовой базы поддержки и развития предпринимательства

- b) формирование государственной программы производства экологически чистых продуктов
 - c) совершенствование системы финансовой поддержки малого предпринимательства
 - d) совершенствование нормативной базы по поддержке малого и среднего предпринимательства
 - e) совершенствование налоговой системы страны
- Код контролируемой компетенции: ОК 6

2. Цель управления коммерческой деятельностью предприятия

- a) внедрение современных технологий закупки и продажи товаров
- b) расширение рынков сбыта
- c) повышение эффективности организации закупочной деятельности и сбыта
- d) обеспечение устойчивости развития предприятия

Код контролируемой компетенции: ОК 4

3. Целесообразно использовать один источник снабжения в случае (укажите неверный вариант ответа):

- a) если поставщик - эксклюзивный обладатель патентов
- b) существует зависимость транспортных тарифов от объемов поставки
- c) поставлена цель увеличить гибкость фирмы
- d) используется система «точно в срок»

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

4. «Пилотный проект» в системе франчайзинга представляет собой:

- a) сеть первых предприятий франчайзи, которые занимаются освоением новых рынков;
- b) экспериментальное предприятие, в процессе работы которого отрабатываются основные элементы будущей франчайзинговой цепочки;
- c) первоначальный план развития системы франчайзинга.

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-12, ПК-13

5. Основные условия продавца по обязательствам договора купли-продажи

- a) уплатить за поставленный товар
- b) принять товар
- c) передать товар в собственность другой стороне
- d) выполнить заказ

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-6, ПК-13

6. Контрагент - это

- a) одна из сторон договора в гражданско-правовых отношениях
- b) посредник, при заключении долгосрочных контрактов
- c) агент по операциям с недвижимостью
- d) агент конкурирующей организации

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-6, ПК-13

7. При оценке существующих поставщиков используются (укажите неверный вариант ответа):

- a) Метод Парето
- b) Бальная оценка
- c) Неформальные оценки
- d) Модулирование

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

8. Адресованное неопределённому кругу лиц и содержащее все существенные условия договора, предложение, из которого усматривается воля offerenta заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется:

- a) твердая offerта
- b) акцепт
- c) запрос
- d) свободная offerта
- e) публичная offerта
- f) аваль

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-6, ПК-13

9. Прямое коммерческое исследование - это:

- a) исследование, носящее как личный, так и социальный характер
- b) исследование, не ставящее вопрос о практическом применении полученных результатов
- c) исследование, проводимое коммерческой фирмой для получения конкурентного преимущества на рынке
- d) исследование, предпринимаемое частной фирмой, специализирующейся на проведении исследований на заказ

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-11, ПК-13

10. Преобразование производственного ассортимента в торговый связано с тем, что:

- a) производители выпускают товары узкого ассортимента
- b) производители выпускают товары широкого ассортимента
- c) розничные торговые предприятия не могут выполнять требования минимального размера партии поставки товаров, предъявляемые производителем
- d) производители территориально удалены от розничных торговых предприятий

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

11. Что из перечисленного не является коммерческой организацией:

- a) хозяйственные товарищества и общества
- b) производственные кооперативы
- c) потребительские кооперативы
- d) государственные или муниципальные унитарные предприятия

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-11

12. Формирование ассортимента представляет собой:

- a) процесс подбора групп, видов и разновидностей товара в соответствии со спросом населения;
- b) процесс формирования спроса на виды и разновидности товары, на предполагаемый ассортимент;
- c) процесс завоза товаров на предприятие от поставщиков, "заполнение" ассортимента;
- d) процесс размещения товаров в торговом пространстве торгового зала магазина.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

13. Соглашение предпринимателей одной отрасли о ценах, услуг, разделе рынков сбыта и доли в общем рынке, производства это:

- a) консорциум;
- b) синдикат;
- c) картель.

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-6, ПК-13

14. Основной способ регулирования отношений, влияющих на конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации:

- a) развитие товарных рынков
- b) государственный контроль правил продажи товаров
- c) поддержка предпринимательства
- d) недопустимость форм недобросовестной конкуренции

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-6, ПК-13

15. Какие факторы риска венчурного предпринимательства не относятся к внешним:

- a) нестабильность политической власти;
- b) нарушение поставок сырья и материалов;
- c) нерыночный тип поведения населения;
- d) различие в социально-экономических региональных рисках.

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-12, ПК-13

16. Фирменная реклама представляет собой:

- a) рекламу отдельно взятой фирмы;
- b) утилитарные предметы с логотипом фирмы;
- c) рекламу, выполненную на высоком профессиональном уровне;
- d) готовые сувениры, с краткой информацией о дарящей фирме;
- e) реклама, распространяемая сотрудниками фирмы.

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-11, ПК-13

17. Способ получения информации о текущем состоянии важных показателей рынка называется:

- a) сканированием;
- b) мониторингом;
- c) прогнозированием.

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-11, ПК-13

18. Планограмма представляет собой:

- a) план - схема всех помещений магазина;
- b) план-график работ по оформлению интерьера магазина;
- c) план-диаграмма затрат на оформление интерьера магазина;
- d) план-график последовательной расстановки оборудования в торговом зале;
- e) план-схема торгового зала с указанием размещения оборудования и выложенных на нем товаров.

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

19. Экономические методы управления коммерческой деятельностью предприятия как способы воздействия на торговый персонал осуществляются:

- a) путем принятия решений на верхнем уровне управления
- b) на основе законов и нормативных актов
- c) исходя из результативности деятельности предприятия
- d) на основе плана премирования сотрудников

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

20. Маркировка, указывающая способ хранения груза и обращения с ним в пути и во время грузовых операций это:

- a) отправительская маркировка;
- b) товарная маркировка;
- c) транспортная характеристика;

- d) транспортная маркировка;
- e) специальная маркировка.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

21. Какая из указанных функций не является функцией предпринимательства:

- a) контрольная функция
- b) ресурсная функция
- c) общеэкономическая функция
- d) творческо-поисковая (инновационная) функция
- e) маркетинговая функция

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

22. Венчурное предпринимательство предполагает:

- a) развитие инновационной деятельности, сопряженной с риском;
- b) страхование предпринимательских рисков;
- c) объединение нескольких предприятий с целью совместного решения проблем, связанных с рыночным риском;
- d) операции с ценными бумагами.

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-12, ПК-13

23. Показатель сбыта производственного предприятия - это минимальный уровень сбыта, при котором отсутствует убыток, но нет прибыли именуется как:

- a) минимальный объем
- b) эффективность сбыта
- c) точка безубыточности
- d) критический объем сбыта.

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

24. Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначены помещения:

- a) основного производственного назначения
- b) вспомогательные
- c) подсобно-технические
- d) административно-бытовые

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-11, ПК-12

25. Франчайзинговый брокер представляет собой:

- a) франчайзи, работающего на условиях мастер - франшизы;
- b) франчайзи, получивший от международного франчайзи права на развитие системы в своей стране и имеющий права продавать франшизу другим потенциальным франчайзи;
- c) лицо, за исключением франчайзера и франчайзи, которое продает, предлагает для продажи и организует продажу по франчайзингу;
- d) дочерняя брокерская фирма франчайзера.

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-12, ПК-13

26. Операции, составляющие предварительный этап организации закупки товаров на предприятии оптовой торговли:

- a) изучение спроса покупателей и формирование их заказа
- b) выбор источников закупки товаров
- c) предоставление заказов поставщикам на поставку товаров

- d) контроль за поставками партий товаров

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

27. Какой из перечисленных ниже факторов, влияющих на формирование ассортимента товаров в магазине, не является специфическим:

- a) тип и размер магазина;
- b) материально-техническая база магазина;
- c) транспортные условия;
- d) производство товаров;
- e) конкуренция.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

28. Полнота ассортимента определяется как:

- a) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем;
- b) наличие в ассортименте всех, характерных для конкретного типа розничного предприятия товарных групп;
- c) соответствие фактического наличия товаров на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню.
- d) большое число видов и разновидностей товаров всех групп.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

29. Устойчивость ассортимента в розничном торговом предприятии отражает:

- a) соотношение новых наименований товаров в магазине к общему числу наименований, предлагаемых за период;
- b) соотношение фактического количества разновидностей товаров в момент проверки к количеству товаров, предусмотренному ассортиментным перечнем;
- c) соотношение фактического количества новых разновидностей товаров в момент проверки к среднему числу разновидностей, предлагаемых за период;
- d) соотношение фактического количества разновидностей товаров в момент проверки к среднему числу разновидностей, предлагаемых за период.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

30. Определение планового объема поступления товаров на предприятие осуществляется:

- a) в розничных ценах;
- b) в закупочных ценах;
- c) в отпускных ценах производителя;
- d) в среднерыночных ценах.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

31. Процесс обеспечения предприятия материальными ресурсами, размещение ресурсов на складе предприятия и выдача их в производство - это логистика:

- a) производственная;
- b) закупочная;
- c) информационная;
- d) сбытовая;
- e) финансовая.

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

32. Концепция организации торгового пространства в магазине, отличающаяся продуманным дизайном, синтезом хорошей архитектуры, рекламы и отличного сервиса, называется:

- a) ценовая;
- b) информационно-ознакомительная;
- c) театральная;
- d) престижная;
- e) специализированная.

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

33. Показателем, измеряющим величину экономической эффективности, является

- a) отношение затрат к общему результату производства
- b) величина разности между результатами производства к стоимости затрат на производство
- c) отношение стоимости результата производства к стоимости затрат на производство
- d) все ответы неверны

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-12, ПК-13

34. Стратегия претендента на лидерство связана:

- a) с копированием рыночного лидера и охватом экономически эффективного сегмента;
- b) с использованием всех направлений стратегий реагирования на конкуренцию;
- c) со стратегией дифференциации как реагирования на конкуренцию и почти полным покрытием целевого рынка;
- d) с концентрированной стратегией и обслуживанием специального рыночного сегмента.

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

35. Метод синектики как метод экспертных оценок предполагает:

- a) обсуждение вопросов, совещание экспертов из различных сфер деятельности;
- b) конъюнктурные совещания экспертов предприятия;
- c) анонимный опрос экспертов одной сферы деятельности с целью формирования обобщенной оценки;
- d) открытое выдвижение различных идей и их всеобщее обсуждение.

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-11, ПК-13

36. Принцип, обеспечивающим широкую экономию на масштабах деятельности фирмы за счет взаимной поддержки различных товарных групп называется:

- a) принципом синергизма
- b) принципом стратегической гибкости
- c) принципом конгломератного построения ассортимента
- d) принцип взаимодополнения

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

37. Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:

- a) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями
- b) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде
- c) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями
- d) соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции
- e) индивидуальный трудовой договор

Код контролируемой компетенции: ОК-6, ПК-6, ПК-13

38. Используя конфронтационную стратегию флангового охвата фирмы:

- a) ориентируются на неудовлетворенные потребности покупателей на существующих рынках, либо выходить на новые географические рынки, не занятые главными конкурентами;
- b) практически для каждого сегмента покупателей предлагают широкий ассортимент товаров и растягивание товарной линии;
- c) реализуют продукцию, сходную с конкурентной, в таких регионах, где основные конкуренты слабо представлены.

Код контролируемой компетенции: ОК-4, ПК-8, ПК-12, ПК-13

39. Уровень коммерческого риска составил 5 баллов. Он относится к зоне риска:

- a) безрисковой;
- b) минимального;
- c) критического;
- d) повышенного;
- e) недопустимого.

Код контролируемой компетенции: ПК-8, ПК-12, ПК-13

40. Переменная часть ассортимента удовлетворяет:

- a) твердо сформулированный спрос;
- b) альтернативный спрос;
- c) импульсивный спрос;
- d) все виды спроса;
- e) верно a) и b);
- f) верно a) и c);
- g) верно c) и b).

Код контролируемой компетенции: ПК-1, ПК-12

Шкала и критерии оценки

Критерии оценки (% правильных ответов)	Оценка
менее 50	неудовлетворительно
50 - 70	удовлетворительно
71 - 85	хорошо
86 -100	отлично

3 Зачет

Цель - оценка качества усвоения учебного материала и сформированности компетенций в результате изучения дисциплины.

Процедура - проводится в форме собеседования с преподавателем после подготовки ответа на полученный билет (зачет). Студент получает вопрос и 20-25 минут на подготовку. По итогам зачета выставляется оценка «зачтено» или «не зачтено».

Содержание - перечень вопросов к зачету по дисциплине:

Индекс компетенции	Вопросы для проведения зачета
ОК-4	- Основные понятия: предпринимательская, коммерческая, торгово-сбытовая, торговая деятельность, бизнес, их общность и различия. - Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы.

ОК-6		3. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.
		4. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки.
		5. Основы правового обеспечения коммерческой деятельности.
		6. Субъекты коммерческой деятельности.
		7. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация.
		8. Коммерческие организации: понятие, классификация.
		9. <u>Риски в коммерческой деятельности.</u>
		10. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
		11. Показатели и характеристики ассортимента.
ОК-6, ПК-1, ПК-12		12. <u>Понятие конкурентоспособности товара и методы его оценки.</u>
ПК-6, ПК-11, ПК-12, ПК-13		13. Критерии выбора деловых партнеров.
		14. Хозяйственные связи в коммерческой деятельности
		15. Организация ярмарок, выставок и выставок-продаж.
		16. Технология проведения конкурентных торгов.
		17. Аукционы: виды и организационные аспекты.
		18. <u>Виды оптово-посреднических организаций.</u>
ПК-8, ПК-11, ПК-13		19. Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие, виды. Назначение услуг, их влияние на уровень доходов организации.
		20. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
ПК-11		21. Инновационные методы и технологии в коммерческой деятельности
ПК-12		22. <u>Инновационные объекты коммерческой деятельности.</u>
		23. Современные информационные технологии в коммерческой деятельности
		24. Информационное обеспечение процесса проектирования коммерческой деятельности
		25. Понятие, цели и задачи розничной торговли.
		26. Классификация предприятий розничной торговли.
		27. <u>Понятие, цели развития и функции оптовой торговли.</u>
ОК-4, ПК-13		28. Организационно-управленческие аспекты реализации коммерческих проектов
		29. Понятие и виды франчайзинга.
		30. <u>Понятие и этапы венчурного инвестирования.</u>

Шкала и критерии оценки

Зачтено (отлично, хорошо, удовлетворительно)	Студентом подготовлен своевременно и в соответствии с установленными требованиями отчет о прохождении практики, он свободно беседует с преподавателем по тематике предложенных вопросов, уровень сформированности компетенции положительный
Не зачтено (неудовлетворительно)	Отчет не подготовлен или подготовлен с недочетами. Студент не владеет основными терминами и определениями в области коммерческой деятельности и не может ответить на контрольные вопросы, компетенции не сформированы

4. Экзамен

Цель - оценка качества усвоения учебного материала и сформированности компетенций в результате изучения дисциплины.

Процедура - проводится во время экзаменационной сессии (экзамен). Студент получает вопрос или экзаменационный билет и 15-20 минут на подготовку. По итогам экзамена выставляется оценка.

Содержание- перечень вопросов к экзамену по дисциплине:

Индекс компетенции	Вопросы для проведения экзамена
ОК-4	1. Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития. 2. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. 3. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности. 4. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью

	организации. 5. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. 6. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. 7. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
ОК-6	8. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. 9. Защита коммерческой информации.
ПК-1, ПК-11, ПК-12	10. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. 11. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров.
ОК-6, ПК-6	12. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий. 13. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. 14. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров.
ОК-4, ПК-8, ПК-12	15. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент. 16. Система, процесс и условия обслуживания. 17. Управление качеством процесса обслуживания.
ПК-11	18. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления. 19. Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. 20. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности. 21. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.
ПК-12	22. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. 23. Методы сбора коммерческой информации. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
ПК-13	24. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. 25. Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. 26. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций. 27. Оценка конкурентоспособности предприятий. 28. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. 29. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов. 30. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика.

Шкала и критерии оценки

<u>отлично</u>	<u>хорошо</u>	<u>удовлетворительно</u>
полно раскрыто содержание вопросов билета; материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, правильно используется терминология; показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации;	ответ удовлетворяет в основном требованиям на оценку «5», но при этом может иметь следующие недостатки: в изложении допущены небольшие пробелы, не исказившие содержание ответа; допущены один - два	неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса и продемонстрированы умения, достаточные для дальнейшего усвоения материала. имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий,

продемонстрировано усвоение ранее изученных сопутствующих вопросов, сформированность и устойчивость компетенций, умений и навыков; ответ прозвучал самостоятельно, без наводящих вопросов.

недочета при освещении основного содержания ответа, исправленные по замечанию экзаменатора; допущены ошибка или более двух недочетов при освещении второстепенных вопросов, которые легко исправляются по замечанию экзаменатора.

использовании терминологии, исправленные после нескольких наводящих вопросов; при неполном знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность компетенций, умений и навыков.

В случае если ответ не удовлетворяет указанным критериям, выставляется оценка «неудовлетворительно».

Промежуточный контроль по дисциплине позволяет оценить степень выраженности (сформированности) компетенций:

Таблица 9

Уровни сформированности компетенций

Компетенции (код, наименование)	Уровни сформированности компетенции	Основные признаки уровня (дескрипторные характеристики)
ОК-4 способность работать в команде, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия	1. Пороговый	Знать: основы корпоративной этики, социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия Уметь: толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, работать в многонациональной команде Владеть: навыками проведения коммерческих операций с учетом межкультурных различий
	2. Повышенный	Знать: специфику коммерческой деятельности на рынках различных стран, особенности межкультурных коммуникаций Уметь: обеспечить атмосферу толерантности в трудовом коллективе Владеть: навыками формирования коммерческих предложений, ведения деловых переговоров в условиях социальных, этнических, конфессиональных и культурных различий
ОК-6 способность использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности	1. Пороговый	Знать: основы отечественного права в сфере коммерции Уметь: использовать общеправовые знания в сфере коммерции Владеть: навыками поиска и применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством
	2. Повышенный	Знать: особенности существующих нормативных документах для своей профессиональной деятельности Уметь: использовать общеправовые знания в сфере коммерции Владеть: навыками грамотного применения необходимых нормативно-правовых актов, ведения коммерческой деятельности в соответствии с действующим законодательством
ПК-1 способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно	1. Пороговый	Знать: характеристики и показатели ассортимента, основы товарной экспертизы, операции торгово-технологического процесса Уметь: обеспечивать необходимую полноту, устойчивость и обновление ассортимента, диагностировать и качество товаров, поддерживать условия их сохранности Владеть: методологией оценки качества товаров, навыками формирования и управления ассортиментом, навыками организации торгово-технологического процесса

осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет (для программы «Коммерция»)	2. Повышенный	Знать: способы оптимизации товарного ассортимента предприятия, принципы рационального торгово-технологического процесса Уметь: систематически поддерживать максимальную полноту, устойчивость и постоянное и своевременное обновление ассортимента, квалифицированно диагностировать качество товаров, создавать требуемые условия их сохранности Владеть: комплексом инструментов оценки качества товаров, навыками разработки и реализации эффективной товарной политики, навыками рационализации торгово-технологического процесса
ПК-6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение (для программы «Коммерция»)	1. Пороговый	Знать: основы делового общения, контрактное оформление торговой сделки Уметь: выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры Владеть: навыками делового общения, заключения договоров и контроля их выполнения
	2. Повышенный	Знать: особенности выбора деловых партнеров по коммерческой деятельности, специфику контактной работы Уметь: на основе данных исследований рынка определять наиболее выгодных контрагентов, добиваться лояльных условий по договору, обеспечивать полное и своевременное выполнение договоров Владеть: навыками успешного делового общения, заключения договоров на наиболее выгодных для организации условиях, обеспечения жесткого контроля их выполнения
ПК-8 готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (для программы «Коммерция»)	1. Пороговый	Знать: элементы системы торгового сервиса, составляющие качества и культуры обслуживания покупателей Уметь: оценивать уровень торгового сервиса, формировать высокое качество торгового обслуживания Владеть: навыками мониторинга качества торгового обслуживания, навыками оптимизации системы торгового сервиса
	2. Повышенный	Знать: множество подходов российских и зарубежных ученых к определению и оценке качества и культуры торгового сервиса Уметь: адаптировать имеющиеся методики оценки уровня торгового сервиса к условиям конкретной организации, создавать и поддерживать максимально высокое, в сравнении с конкурентами, качество торгового обслуживания Владеть: методами комплексной оценки уровня торгового сервиса, навыками его совершенствования
ПК-11 способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	1. Пороговый	Знать: современные технологии коммерческой деятельности, основы разработки и реализации инноваций в коммерческой практике Уметь: использовать инновационный инструментарий и современные технологии в коммерческой деятельности Владеть: навыками реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности
	2. Повышенный	Знать: особенности применения инновационных методов и средств коммерческой деятельности Уметь: формировать инновационный инструментарий коммерческой деятельности Владеть: устойчивыми навыками разработки и реализации инновационной политики в области коммерческой деятельности
ПК-12 способность разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические,	1. Пороговый	Знать: основы проектирования коммерческой деятельности Уметь: разрабатывать проект организации торгово - технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий

маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий		Владеть: навыками реализации информационных технологий с целью оптимизации коммерческих процессов
	2. Повышенный	Знать: особенности проектирования коммерческой деятельности на потребительских и профессиональных рынках товаров и услуг Уметь: разрабатывать, экономически обосновывать и реализовать проект организации торгово - технологического процесса на основе использования прогрессивных информационных технологий Владеть: устойчивыми навыками реализации информационных технологий с целью достижения максимальной эффективности коммерческих процессов
ПК-13 готовность участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	1. Пороговый	Знать: основы проектирования коммерческих процессов Уметь: разрабатывать коммерческие проекты, обеспечивающие эффективность деятельности на рынке Владеть: навыками разработки и успешной реализации проектов в области коммерческой деятельности
	2. Повышенный	Знать: особенности проектирования в области коммерческой деятельности Уметь: обосновывать экономическую целесообразность коммерческого проекта Владеть: устойчивыми навыками поэтапной разработки и эффективной реализации проектов в области коммерческой деятельности

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Рекомендуемая литература

Основная литература

Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 134 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-00277-5
<https://www.biblio-online.ru/book/7351777B-2D81-4339-A26F-359C4D3E3600>

Дополнительная литература

Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — М. : Издательство Юрайт, 2016. — 506 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-9916-3038-2.
<https://www.biblio-online.ru/book/8591A5FD-9789-4EDE-B3BE-862B71FBFBFE>

Литература для самостоятельного изучения:

1. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность. — Москва: Дашков и К 2015 г.— 500 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-394-01418-5
<http://ibooks.m/reading.prip?productid=342426>
2. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности. — Москва: Дашков и К 2013 г.— 640 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-394-02140-4
<http://ibooks.ru/reading.php?productid=28922>
3. Кирюхина А. Н. Коммерческая деятельность. — Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности 2011 г.— 132 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-89289-667-2
<http://ibooks.ru/reading.php?productid=29214>

4. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К., Памбухчиянц О.В. Организация и правовое обеспечение бизнеса в России: коммер. и техн. торговли, 6-е изд. — Москва: Дашков и К 2012 г.— 912 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-394-01597-7 <http://ibooks.m/reading.prip?productid=25028>
5. Минько Э. В., Минько А. Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия. — Москва: Финансы и статистика 2014 г.— 608 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-279-03429-1 <http://ibooks.m/reading.prip?productid=33540>
6. Минько Э., Завьялов О., Минько А. Оценка эффективности коммерческих проектов: Учебное пособие. Стандарт третьего поколения. — Санкт-Петербург: Питер 2014 г.— 368 с. — Электронное издание. — ISBN 978-5-496-00758-0 <http://ibooks.m/reading.php?productid=338599>
7. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник, 13-е изд., перераб. и доп. — М. : Дашков и К°, 2012 г. — 500 с. — Электронное издание. — МО РФ. — ISBN 978-5-394-01418-5 <http://ibooks.m/readmg.php?productid=24771>

8.2. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. <http://elibrary.ru> - Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU
2. <http://ibooks.ru> -Электронная библиотечная система «Айбукс»
3. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
4. <http://www.garant.ru> - Гарант;
5. <http://www.nta-rus.ru> - Национальная торговая ассоциация;
6. <http://www.rbc.ru> - РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);
7. <http://www.rtpress.ru> - Российская торговля;
8. <http://www.torgrus.ru> - Новости и технологии торгового бизнеса.

9. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Таблица 10

Вид помещения	Оборудование
Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования.

Таблица 11

**Перечень программного обеспечения, необходимого для реализации дисциплины
«Коммерческая деятельность»**

1	Microsoft Office 2007 Russian OLP NL AE	Пакет офисных программ. Только лицензия. Тип лицензии OLP NL AE (корпоративная, предназначена для государственных образовательных учреждений).
2.	ИПС «КонсультантПлюс»	Информационно-поисковая система, позволяющая работать с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой
3.	ИПС «Гарант аэро»	Информационно-поисковая система, позволяющая работать с нормативно-правовыми актами, учебной и научной литературой

**Перечень учебно-наглядных пособий (демонстрационного оборудования),
необходимых для реализации дисциплины «Коммерческая деятельность»:**

Электронные плакаты по курсу «Коммерческая деятельность»

Разработчик:

Доцент кафедры коммерции, сервиса и туризма к.э.н., доцент Ралык Д.В.