

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Узунов Федор Владимирович

Должность: Ректор

Дата подписания: 26.10.2021 13:06:12

Уникальный программный ключ:

fd935d10451b860e912264c0378f8448452bfd603f04388008e29877a6bcbff5

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ»
«УНИВЕРСИТЕТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ»**

Факультет экономики и управления

Кафедра «Экономика и туризм»

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебно-методической работе

С.С. Скараник

«01» сентября 2020 г.



**Рабочая программа дисциплины
Основы коммерческой деятельности**

**Направление подготовки
38.03.01 Экономика**

**Профиль
Экономика предприятий и организаций**

**Квалификация выпускника
Бакалавр**

Для всех форм обучения

Симферополь 2020

Содержание

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	3
2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	4
3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	4
4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий	5
5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	10
6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	11
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	18
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины *	18
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	19
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)	19
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	19

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

В результате освоения ОПОП бакалавриата обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Коды компетенции	Результаты освоения ОПОП	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1	способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	<u>Знать:</u> <ul style="list-style-type: none"> – методы сбора и анализа информации для расчета экономических показателей; – типовые методики и основы нормативно – правовой базы для расчета экономических показателей; – основы экономических знаний в различных сферах деятельности.
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	<u>Уметь:</u> <ul style="list-style-type: none"> - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических показателей; - рассчитывать экономические показатели, характеризующие деятельность субъектов; - использовать основы экономических в различных сферах деятельности.
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	<u>Владеть:</u> <ul style="list-style-type: none"> - способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; - способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина Б.1.В.05 «Основы коммерческой деятельности» входит в вариативную часть.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Экономическая теория», «Микроэкономика».

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

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 6 зачетных единиц (ЗЕ), 108 академических часов.

3.1. Объем дисциплины по видам учебных занятий (в часах)

Для очной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачётных единицы 108 часов

Объём дисциплины	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа	58
Аудиторная работа	54
Лекции	26
Семинары, практические занятия	28
Самостоятельная работа обучающихся	50
Зачет	4

Для заочной формы обучения

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачётных единицы 108 часов

Объём дисциплины	Всего часов
Общая трудоемкость дисциплины	108
Контактная работа	16
Аудиторная работа	12
Лекции	4
Семинары, практические занятия	8
Самостоятельная работа обучающихся	92
Зачет	4

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

4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

№ тем ы	Наименование темы	Всего		Количество часов					
		ОФО	ЗФО	Контактная работа				Внеаудит. работа	
				Лекции		Практические		Самост. работа	
				ОФО	ЗФО	ОФО	ЗФО	ОФО	ЗФО
1	Сущность и содержание коммерческой	10	14	2	2	2		6	12

	деятельности								
2	Организация хозяйственных связей в торговле	14	12	2		4		6	12
3	Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	14	12	4		4		6	12
4	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	14	14	4		4	2	6	12
5	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	16	16	4	2	4	2	8	12
6	Организация торгового процесса	14	14	4		4	2	6	12
7	Формирование товарного ассортимента и цены на товар	12	12	4		4	2	8	10
8	Правовое регулирование коммерческой деятельности	10	12	2		2		6	10
	Итого	104	104	26	4	28	8	50	92
	Зачет	4	4						
	Всего по дисциплине	108	108	26	4	28	8	50	92

4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика. Коммерческие организации (предприятия), их по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, правовому положению, форме собственности, по капиталу. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Оценка товаров в рыночных условиях (с точки зрения производителя и потребителя), обеспечивающая установление его равновесной цены. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские, складские, консультационные, информационные и др.) Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг – объекты коммерческой деятельности. **Коммерческая деятельность: понятия, принципы.** Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор

партнеров (продавца, покупателя), условия договора, его заключение и исполнение.

Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле

Виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. *Договорная работа с поставщиками и посредниками.* Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке. Проведение коммерческих переговоров, заключение и исполнение договоров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи.

Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Прямые закупки товаров у производителей. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы КОПОПерации в торговле. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. *Виды торговых операций: продажа товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках, выставках.* Продажа товаров на оптовых рынках. Цель и задачи создания системы оптовых рынков. Классификация оптовых рынков и правила их работы. Организация купли-продажи сырья и товаров. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции. Виды и цели биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирования рынка. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятия. *Торги как форма соревновательной торговли.* Понятие и значение торгов, их виды и условия проведения, организаторы и участники торгов.

Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле

Оптовые закупки и продажи товаров. Сущность, роль и функции оптовой торговли. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Оперативная деятельность и структура оптового предприятия. Виды предприятия оптовой торговли в мировой экономике. Инфраструктура рыночной оптовой торговли. Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при оптовой закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления. Отдел оптовой продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров.

Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле

Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли. Управление запасами. Торговые запасы.

Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных торговых запасов торгового предприятия. **Типы розничных предприятий и формы продаж.** Виды и структура розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли. Организационно-экономическая характеристика типов розничных предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров. Современные направления развития рознично-торговой сети. Новые возможности автоматизации торгового процесса. **Организация и технология розничной продажи товаров.** Розничная продажа как услуга торговли. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций. Информационный киоск «Штрих-INEO». Системы саморасчета – особенности работы оборудования, позволяющие покупателю самостоятельно, без участия продавца проводить оплату товара в магазине. Системы защиты от хищений – радиочастотная технология.

Тема 6. Организация торгового процесса

Технология торговой деятельности. Торговые процессы и операции в магазине. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей. Проведение опроса покупателей, формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. **Планирование и организация снабжения и сбыта.** Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Основные этапы планирования сбыта. Составляющие плана сбыта. Способы организации деятельности аппарата сбыта. **Организация товароснабжения.** Организация системы товароснабжения в розничной торговле. Процессы по доведению товаров от производителей до розничного торгового предприятия: закупка, доставка, приемка и хранение и предпродажная подготовка товаров. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков.

Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар

Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом. **Ассортиментная и ценовая политика.** Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности. Методы ценообразования в торговле. Эффективная организация нестандартного пространства торгового зала. Собственное производство в торговом зале – инструмент привлечения покупателей и увеличения продаж.

Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности

Государственное регулирование в торговле. **Правовая и нормативная база** коммерческой деятельности. Лицензирование предпринимательской деятельности, ее государственное регулирование и поддержка. Техническое регулирование в торговле. Сертификация продукции услуг. Эксп

ертиза и гигиеническая оценка товаров. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи товаров по особым правилам: продажа товаров по образцам, товаров длительного пользования в кредит, комиссионная торговля непродовольственными товарами, продажа алкогольной продукции. Товароборот, цены и тарифы. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания, знак

обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров. Ставка налога и импортная пошлина. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли. Органы государственного контроля, уполномоченные на проведение проверок торговых предприятий. Правовые основы проведения госконтроля. Виды административных правонарушений и административная ответственность при осуществлении торговой деятельности. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг.

4.3. Темы практических занятий

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

- 1.1. Субъекты коммерческой деятельности.
- 1.2. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности.
- 1.3. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
- 1.4. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг.
- 1.5. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций.

Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле

- 2.1. Виды договоров на рынке товаров и услуг.
- 2.2. Влияние договоров на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.
- 2.3. Формы риска участников коммерческих сделок.
- 2.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров.

Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

- 3.1. Прямые закупки товаров у производителей.
- 3.2. Отношения продавца и покупателя с посредниками.
- 3.3. Операция в торговле. Ее формы.
- 3.4. Организация расчетов и взаиморасчетов в коммерческой деятельности.
- 3.5. Классификация оптовых рынков и правила их работы.
- 3.6. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы.
- 3.7. Сущность биржевой торговли. Биржевые сделки.
- 3.8. Сущность ярмарочной торговли и торгово-промышленных выставок.
- 3.9. Виды и условия проведения торгов, организаторы и участники торгов.

Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле

- 4.1. Оптовая торговля. Сущность, роль и функции.
- 4.2. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий.
- 4.3. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.
- 4.4. Факторы формирования закупочной деятельности.
- 4.5. Формирование заказов потребителей.

Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле

- 5.1. Специфика розничной торговли как основной в сфере коммерческой деятельности.
- 5.2. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли.
- 5.3. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
- 5.4. Управление товарными запасами.
- 5.5. Классификация предприятий розничной торговли.

- 5.6. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
- 5.7. Новые возможности автоматизации торгового процесса.
- 5.8. Формы и методы розничной продажи товаров.
- 5.9. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций.

Тема 6. Организация торгового процесса

- 6.1. Торговые процессы и операции в магазине.
- 6.2. Структура торгового процесса.
- 6.3. Формирование торгового ассортимента в магазине.
- 6.4. Услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
- 6.5. План материально-технического снабжения деятельности предприятия.
- 6.6. Организационная структура и функции отделов снабжения на предприятии.
- 6.7. Планирование сбыта. Основные этапы.
- 6.8. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
- 6.9. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков.

Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар

- 7.1. Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие.
- 7.2. Управление товарной номенклатурой .
- 7.3. Ценообразующие факторы.
- 7.4. Формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
- 7.5. Методы ценообразования в торговле.

Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности

- 8.1. Государственное регулирование в торговле.
- 8.2. Лицензирование предпринимательской деятельности
- 8.3. Техническое регулирование в торговле.
- 8.4. Сертификация продукции услуг.
- 8.5. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров.
- 8.6. Правила продажи отдельных видов товаров.
- 8.7. Товарооборот, цены и тарифы. Маркирование товаров.
- 8.8. Товарный знак и знак обслуживания, знак обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров.
- 8.9. Ставка налога и импортная пошлина.
- 8.10. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли.
- 8.11. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг.

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

Тема (раздел а)	Содержание заданий, выносимых на СРС	Кол-во часов ОФО	Кол-во часов ЗФО	Учебно-методическое обеспечение
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности	6	12	Учебно – методическое пособие
2	Организация хозяйственных связей в торговле	6	12	Учебно – методическое

				пособие
3	Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	6	12	Учебно – методическое пособие
4	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	6	12	Учебно – методическое пособие
5	Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	8	12	Учебно – методическое пособие
6	Организация торгового процесса	6	12	Учебно – методическое пособие
7	Формирование товарного ассортимента и цены на товар	8	10	Учебно – методическое пособие
8	Правовое регулирование коммерческой деятельности	6	10	Учебно – методическое пособие

Методические материалы для выполнения студентами индивидуальных и контрольных работ содержатся в электронном учебно-методическом пособии.

6. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

Компетенция ПК-1

способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Знает	Умеет	Владеет
основы по сбору и анализу исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов 6.2.1 (2,5,6-21,26-33), 6.2.2 (1-3) 6.2.3 (3,9,13,14,17)	применять основные методы сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов 6.2.1 (2,9,22,23,30-33) 6.2.2 (17,23,27), 6.2.3 (9,10)	способностью сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов 6.2.1 (1,3,17,19,21,28) 6.2.2 (4,19,23) 6.2.3 (1,7,15,20)

Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания

Знает, если выполнил 6.2.1 (2,5,6-21,26-33), 6.2.2 (1-3) 6.2.3 (3,9,13,14,17)
Умеет, если выполнил 6.2.1 (2,9,22,23,30-33) 6.2.2 (17,23,27), 6.2.3 (9,10)
Владеет, если выполнил 6.2.1 (1,3,17,19,21,28) 6.2.2 (4,19,23) 6.2.3 (1,7,15,20)

Компетенция ПК-2

способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие

деятельность хозяйствующих субъектов			
Этапы формирования компетенции			
Знает	Умеет		Владеет
методику расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов 6.2.1 (2,5,6, 21,26-33), 6.2.2 (4-6)	анализировать и оценивать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов 6.2.1 (2,9,22,23,31) 6.2.2 (17,23,27), 6.2.3 (9,10)		расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов 6.2.2 (8,18,19,20,21)
Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания			
Знает, если выполнил 6.2.1 (2,5,6-21,26-33), 6.2.2 (6-9)			
Умеет, если выполнил 6.2.1 (2,9,22,23,31), 6.2.2 (17,23,27), 6.2.3 (9,10)			
Владеет, если выполнил 6.2.2 (8,18,19,20,21)			

Компетенция ОК -3

способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности			
Этапы формирования компетенции			
Знает	Умеет		Владеет
основы экономических знаний в различных сферах деятельности. 6.2.1 (3, 5,18, 23, 24.25), 6.2.2 (7-9)	использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности. 6.2.1 (2,9,22,23,31) 6.2.2 (17,23,27), 6.2.3 (9,10)		способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности 6.2.2 (1,8,16)
Показатели и критерии оценивания компетенции на различных этапах ее формирования, шкала оценивания			
Знает, если выполнил 6.2.1 (2,5,6-21,26-33), 6.2.2 (6-9)			
Умеет, если выполнил .2.1 (2,9,22,23,31), 6.2.2 (17,23,27), 6.2.3 (9,10)			
Владеет, если выполнил 6.2.2 (1,8,16)			

6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

6.2.1. Зачет

1. Субъекты коммерческой деятельности: их классификация и характер коммерческих операций.
2. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
3. Услуги как объект коммерческой деятельности.
4. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций, этапы ее проведения и содержание.
5. Прямые закупки товаров у производителей.
6. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
7. Способы заключения договоров купли-продажи. Форма договора купли-продажи.
8. Использование договоров купли-продажи: подготовка товара и отгрузке и документальной оформление исполнения коммерческой сделки.

9. Планирование и организация снабжения и сбыта.
10. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
11. Отдел оптовой продажи и его функции.
12. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товара до потребителей.
13. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.
14. Продажа товаров на оптовых рынках.
15. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования.
16. Виды и цели биржевых сделок.
17. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок.
18. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности.
19. Меры по государственному регулированию и регламентации рыночной торговли и улучшению торгового обслуживания.
20. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
21. Организация электронной торговли.
22. Организационно-экономическая характеристика типов различных торговых предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров.
23. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.
24. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
25. Организация доставки товаров в розничное торговое предприятие.
26. Организация приемки, хранения и подготовки к продаже товаров в розничном торговом предприятии.
27. Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие.
28. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом.
29. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.
30. Организация и технология розничной продажи товаров.

2.2.2. Темы рефератов

1. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
2. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров (услуг).
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров.
4. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка, на результативность коммерческого предприятия.
5. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
6. Характеристика и оценка товара как субъекта коммерческой деятельности на рынке.
7. Услуги на рынке в обеспечении коммерческой деятельности: виды,

содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.

8. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями на рынке.

9. Формирование товарного ассортимента предприятиями и его прогнозная оценка.

10. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.

11. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.

12. Управление товарооборотом и торговыми запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.

13. Организация и управление торговыми процессами предприятия в условиях рынка.

14. Организация и управление процессами продажи товаров на предприятии в условиях конкурентов.

15. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

16. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.

17. Организация и управление товароснабжением на потребительском рынке.

18. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.

19. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.

20. Оптовая торговля в системе рынка и развитие ее организационных форм.

21. Коммерческая стратегия биржевой торговли на рынке России.

22. Организация торговли товарами на аукционах.

23. Организация и технология коммерческих операций на торгах.

24. Особенности торговли научно-технической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.

25. Организация выставочного дела на рынке России.

26. Образование и развитие рынка лизинга в Россию

27. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.

28. Ставка налога и импортная пошлина.

29. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли.

30. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг.

6.2.3. Тестовые задания

1. К требованиям к современному коммерсанту относят:

- А) Коммерческая инициатива;
- Б) аккуратность в работе;
- В) умение сосредотачиваться на ситуации.

2. Не входят в состав коммерческих служб:

- А) отдел торговли;
- Б) зал товарных образцов;

В) производственные цеха;

3. В торговых процессах не относятся:

А) рекламные функции;

Б) коммерческие функции;

В) управление персоналом.

4. Не является видом торговой услуги:

А) оптовые торговые услуги;

Б) услуги в магазине;

В) индивидуальные услуги покупателю.

5. К объектам хозяйственной деятельности не относятся:

А) оборудования;

Б) люди;

В) валюта.

6. В коммерческих организаций относятся:

А) полные товарищества;

Б) общественные организации;

В) фонды.

7. Не является признаком юридического лица:

А) организационное единство;

Б) фирменное наименование;

В) расчетный счет в банке.

8. К основным правам субъектов предпринимательской деятельности относятся:

А) наем работников;

Б) уплата налогов;

В) ведение налогового и бухгалтерского учета.

9. Осуществлять хозяйственную предпринимательскую деятельность не вправе:

А) граждане РФ;

Б) юридические лица;

В) служащие местных органов власти.

10. Массовый опрос покупателей часто поручает сторонним организациям, потому что:

А) они имеют опыт изучения не только одного рынка, но и других, влияющих на него;

Б) этот вариант дешевле;

В) консалтинговые фирмы обладают большими знаниями товара.

11. Первым этапом в исследовании рынка товаров и услуг являются:

А) отбор источников информации;

Б) формулировка целей и задач;

В) сбор информации.

12. К исследованию рынка товаров и услуг с помощью метода интервью относят:

А) визуальный контроль с помощью видеокамеры

Б) групповое интервью;

В) опрос по телефону.

13. При краткосрочном планировании расчет показателей осуществляется на:

- А) год;
- Б) 5 лет
- В) 10 лет.

14. К показателям скорости обращения товаров относятся:

- А) товарооборот;
- Б) рентабельность;
- В) балансовая прибыль.

15. Операционная прибыль рассчитывается как разница между:

- А) доходами и расходами;
- Б) торговой надбавкой и издержками обращения;
- В) уровнем дохода и издержками обращения.

16. Информация о снижении портфеля заказов у поставщика может быть использована производственным предприятием для:

- А) получение скидок с цены;
- Б) формирование своего портфеля заказов;
- В) эта информация не нужна для производственного предприятия.

17. Главная цель промышленного предприятия в текущем планировании это:

- А) обеспечение гарантий поставок при низких затратах;
- Б) организация закупки материальных ресурсов;
- В) разработка целей для долгосрочного планирования.

18. Текущее планирование занимается:

- А) высшее руководство фирмы;
- Б) коммерческие рабочие коммерческих служб предприятия;
- В) специалисты экономического отдела предприятия.

19. Самой партией закупки материальных ресурсов может быть:

- А) общий объем ресурсов, необходимых для изготовления необходимого количества продукции;
- Б) партия, которая обусловлена грузоподъемностью транспортного средства;
- В) объем, который установил отдел материально - технического обеспечения.

20. Увязка плана закупки материальных ресурсов смете затрат на производство осуществляется между отделами:

- А) материально-технического обеспечения и экономическим отделом;
- Б) службой сбыта и экономическим отделом;
- В) службой сбыта и отделом материально-технического обеспечения.

21. Расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утраты или повреждения его имущества, называются:

- А) реальный ущерб
- Б) финансовые потери
- В) моральный ущерб

22. В настоящее время порядок осуществления безналичных расчетов регламентируется Положением:

- А) по бухгалтерскому учету и отчетности в РФ
- Б) о безналичных расчетах в РФ
- В) «Бухгалтерская отчетность организации»

23. Все потенциальные потребители с определенными нуждами и потребностями, для удовлетворения которых они желают и способны

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

а) основная учебная литература:

1. Турзина Е.А. Вексель в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]/ Турзина Е.А., Уткина С.А.— Электрон. текстовые данные.— М.: Интел-Синтез, 2016.— 175 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/804>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
2. Киселева Е.Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Киселева Е.Н., Буданова О.Г.— Электрон. текстовые данные.— М.: Вузовский учебник, 2015.— 187 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/931>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2018.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

б) дополнительная учебная литература:

1. Суняев Ю.В. Договоры в коммерческой деятельности [Электронный ресурс]/ Суняев Ю.В., Фомина Ю.В., Гуляева И.Н.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017.— 278 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1663>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
2. Беляевский И.К. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Беляевский И.К.— Электрон. текстовые данные.— М.: Евразийский открытый институт, 2015.— 344 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10700>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчианц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2016— 400 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10944>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю

8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

- 1 www.nalog.ru - Официальный сайт Федеральной налоговой службы
- 2 www.rosfinnadzor.ru - Официальный сайт Федеральной службы финансового- бюджетного надзора
- 3 www.eeg.ru – Экономическая экспертная группа
- 4 www.budgetrf.ru – Бюджетная система Российской Федерации
- 5 www.businesspress.ru – Деловая пресса
- 6 www.rbc.ru – РосБизнесКонсалтинг
- 7 www.rtpress.ru – Российская торговля

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

К современному специалисту общество предъявляет достаточно широкий перечень требований, среди которых немаловажное значение имеет наличие у

выпускников определенных способностей и умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной финансовой ситуации. Формирование такого умения происходит в течение всего периода обучения через участие студентов в семинарских занятиях, выполнение контрольных заданий, написание курсовых и выпускных квалификационных работ. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине , включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Доступ к сети Интернет (во время самостоятельной подготовки), наборы слайдов (используются при подготовке к практическому занятию), ряд учебной и научной литературы имеется в печатном и электронном виде на кафедре.

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

Для преподавания дисциплины не требуется специальных материально-технических средств (лабораторного оборудования, компьютерных классов и т.п.). Однако во время лекционных занятий, которые проводятся в большой аудитории, использовать проектор для демонстрации слайдов, схем, таблиц и прочего материала.

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья необходимы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья предоставляются учебно-методические материалы в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.