

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет управления

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Организация коммерческой деятельности в
инфраструктуре рынка

Кафедра коммерции и маркетинга

Образовательная программа

38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки
«Коммерция»

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
очная, заочная

Статус дисциплины: вариативная

Махачкала, 2017год

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» составлена в 2017 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки (специальности) 38.03.06. – «Торговое дело» (уровень бакалавриат)

от «12» ноября 2015г. №1334.

Разработчик: кафедра коммерции и маркетинга Абдуллаев Н.А. к.э.н. доц.



Рабочая программа дисциплины одобрена:
на заседании кафедры коммерции и маркетинга от «18» апреля 2017г.,
протокол № 9
Зав. кафедрой ms Умавов Ю.Д.

на заседании Учебно-методического совета факультета управления от
«12» мая 2017 г., протокол №9.

Председатель ms Камалова Т.А.

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно- методическим
управлением «1» июня 2017 г. AB

Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины	4
1. Цели освоения дисциплины	5
2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата	5
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения)	6
4. Объем, структура и содержание дисциплины.	8
4.1. Объем дисциплины	8
4.2. Структура дисциплины.....	8
4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).....	9
5. Образовательные технологии	9
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.	12
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.	14
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	14
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.....	15
7.3. Типовые контрольные задания	18
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	27
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	31
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.....	31
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.	31
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.	32
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	33

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» входит в базовую часть профессионального цикла дисциплин, образовательной программы бакалавриат по направлению 38.03.06 – «Торговое дело» и является обязательной для изучения. Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой коммерции и маркетинга.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с организацией коммерческой деятельности, направленных на ее совершенствование, функционирующих в инфраструктуре рынка, овладения студентами организационными знаниями и действиями, направленными на совершенствование процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и услуг от производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных ПК-1, ПК-2.

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме дифференцированного зачета.

Объем дисциплины **Зачетных единиц**, в том числе **108** академических часов по видам учебных занятий

Семес тр	Учебные занятия						СРС, в том числе экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференциро ванный зачет, экзамен
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем							
	Все го	из них						
Лекц ии		Лаборатор ные занятия	Практич еские занятия	КСР	консульт ации			
6	108	16		34			58	экзамен

1. Цели освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины является овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях, функционирующих в инфраструктуре рынка, овладение студентами организационными знаниями и действиями, направленными на совершенствование процессов купли-продажи, обмена и продвижения товаров и услуг от производителей к потребителям для удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли.

Основными задачами дисциплины являются:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение планирования и организации коммерческой деятельности;
- разработка методов оптовых закупок и продаж товаров;
- рассмотрение организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и розничной торговле;
- обоснование формирования ассортиментной и ценовой политики предприятия;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей коммерческую деятельность по отраслям и сферам применения.
- планирование бизнеса и обретение навыков управления хозяйствующими субъектами;
- выявить роль коммерческих служб в эффективном управлении предприятием.

2. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриат

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» входит в базовую часть профессионального цикла дисциплин образовательной программы

бакалавриат по направлению 38.03.06. –«Торговое дело» и является обязательной для изучения.

Курс «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» изучается после курса «Коммерческая деятельность», «Менеджмент», «Техническая оснащенность организаций и охрана труда», «Экономика организации» «Логистика» и параллельно курсу «Организация торговой деятельности». Содержание курса включает формирование навыков в организации коммерческой деятельности предприятия.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ПК-1.	способностью применять основные законы социальных, гуманитарных экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем	<p>Знать: структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия; методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;</p> <p>Уметь: определять объемы оптовых закупок и продаж товаров; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи; организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгово-посреднического звена и розничной торговли;</p>

		<p>Владеть: навыками применения полученных знаний в практической деятельности.</p>
ПК-2	<p>умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p>	<p>Знать: порядок государственного регулирования и регламентации деятельности предприятия в области коммерции. нормативные документы, определяющие качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров; структуру, и тд</p> <p>Уметь: анализировать и работать с нормативными документами и законодательными актами; оформлять документы для целей коммерческой деятельности; осуществлять грамотный контроль качества закупаемых товаров исходя из их соответствия нормативным документам. проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;</p> <p>Владеть: теоретическими</p>

		знаниями и практическими навыками;
--	--	------------------------------------

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 3 зачетных единиц, 108 академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

Форма обучения: очная

№ п/п	Разделы и темы дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Контроль самост. раб.		
Модуль 1. Коммерческая деятельность в торговле.									
1	Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле	6	1, 2	2	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2	Тема 1.2. Коммерческая работа по продаже товаров. Договоры в торговле	6	3, 4	2	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий
3	Тема 1.3. Организация перевозки товаров. Тара и тарные операции в торговле	6	6, 7	2	4			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
4	Тема 1.4. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли	6	8, 9	2	4			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Итого по модулю 1:		36		8	16			12	тестирование
Модуль 2. Коммерческая деятельность инфраструктуре рынка: понятия и основные элементы.									
5	Тема 2.1. Организация	6	10,	2	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита

	биржевой торговли		11						реферата. Проверка заданий.
7	Тема 2.2. Организация коммерческой деятельности банков	6	12, 13	2	6			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
	Тема 2.3. Страховые компании	6	14, 15	2	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
	Тема 2.4. Организация таможенных операций. Свободные экономические зоны	6	16, 17	2	4			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
	Итого по модулю 2:	36		8	18			10	тестирование
	Экзамен	36						36	
	ИТОГО:	108		16	34			22	

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам). Модуль 1. Коммерческая деятельность в торговле.

Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности. Понятие и сущность коммерческой работы. Развитие коммерческой деятельности в России. Новые условия хозяйствования. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Коммерческие процессы. Технологические процессы. Дополнительные торговые услуги. Процессы и операции, выполняемые в торговле. Предмет, содержание и задачи курса «Основы коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка». Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности. Организационно –правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность. Объект изучения курса. Общенаучные методы изучения курса. Переход России к рыночным условиям хозяйствования. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

Тема 1.2. Коммерческая работа по продаже товаров. Договоры в торговле

Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров. Продажа товаров с личной отборкой. Оптовый рынок. Содержание коммерческой

работы при розничной продаже товаров. Розничный рынок. Понятие и правовое регулирование договоров. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле. Основные признаки сделки. Общие положения договорного права. Условия договора. Название договора. Структура договора. Договор купли-продажи. Договор поставки. Договор комиссии. Договор консигнации. Классификация договоров. Общие положения. Договоры в коммерческой деятельности.

Виды договоров, применяемых в торговле. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушение условий договора.

Тема 1.3. Организация перевозки товаров. Тара и тарные операции в торговле

Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Современное состояние рынка коммерческого автотранспорта. Способы создания собственного транспортного парка. Доставка грузов с помощью специализированных транспортно – экспедиционных компаний. Организация перевозок грузов железнодорожным транспортом. Преимущества и недостатки железнодорожного транспорта. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом. Транспортная документация. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристики тары. Унификация, стандартизация и качество тары. Организация тарного хозяйства в торговле.

Тема 1.4. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли

Классификация и функции розничных торговых предприятий. Специализация и типизация магазинов. Виды и особенности устройства предприятий розничной торговли. Функции предприятий розничной торговли. Типы предприятий розничной торговли по функциональным особенностям. Технологические операции предприятий розничной торговли. Коэффициент специализации розничной торговой сети. Основные принципы и факторы размещения розничной торговой сети.

Модуль 2. Коммерческая деятельность инфраструктуре рынка: понятия и основные элементы.

Тема 2.1. Организация биржевой торговли

Основные этапы развития биржевой торговли в России. Биржа как одна из форм организованного рынка. Отличительные признаки биржи как элемента рынка. Основные признаки классификации бирж: вид биржевого товара, принцип организации, статус биржи, форма участия посетителей в биржевых торгах, вид биржевых сделок, сфера деятельности и т.д. Понятие

биржевого товара и требования, предъявляемые к нему. Классы биржевых товаров. Объекты биржевой торговли, их характеристика. Рынок ценных бумаг. Участники рынка ценных бумаг. Ценная бумага как объект биржевой торговли. Характеристика ценной бумаги. Основные и производные ценные бумаги. Виды ценных бумаг. Понятие фондовой биржи. Инвестиционные фонды и компании как участники рынка ценных бумаг. Фондовые операции банков. Понятие и функции валютного рынка. Виды обменных курсов. Содержание валютной операции. Виды валютных операций. Механизм заключения сделок на валютной бирже

Темы 2.2. Организация коммерческой деятельности банков

Банки – стимулятор рыночных преобразований в России. Изучение рынка банковских услуг. Оценка и стратегия риска в банковской деятельности. Основы организации безналичных расчетов в банке. Кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Кредитный договор банка с заемщиками. Формы и виды обеспечения возвратности банковских ссуд. Факторинговые операции коммерческого банка. Характеристика видов факторинга. Организация факторингового обслуживания коммерческими банками. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия банковского маркетинга.

Тема 2.3. Страховые компании

Экономическое содержание страхования. Сущность страхования. Страхование предпринимательских рисков. Страхование коммерческих рисков. Основные принципы страхования экспортных, кредитных рисков. Оценка кредитоспособности заемщика при страховании банковских рисков. Основные категории и понятия страховой деятельности. Страховая премия. Страховой полис. Страховой случай. Страховой ущерб. Финансовое обеспечение страхового бизнеса. Развитие страхового рынка. Страховой рынок. Страховые компании. Организационные формы страховой деятельности. Виды страхования. Перестрахование и сострахование.

Тема 2.4. Организация таможенных операций. Свободные экономические зоны

Понятие таможни и ее функции. Организация таможенного дела в Российской Федерации. Участники и субъекты таможенных правоотношений. Товары и транспортные средства. Понятие таможенной территории. Свободные таможенные зоны. Таможенный союз. Единая таможенная территория. Руководство таможенным делом. Таможенные органы РФ. Федеральная таможенная служба. Таможенные платежи. Основные таможенные режимы. Международный таможенный транзит. Таможенный склад. Реимпорт. Реэкспорт. Специальные таможенные режимы. Порядок таможенного оформления и контроля грузов.

Декларирование товаров . Таможенное оформление. Формы и порядок таможенного контроля. Сущность и понятие свободных экономических зон.

5. Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс–метода (проблемно–ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта организации коммерческой деятельности отечественных и зарубежных компаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;
- решение задач по анализу коммерческой деятельности,
- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера, а также выполнение домашних заданий.

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

Наименование тем	Содержание самостоятельной работы	Форма контроля
1	2	3
<i>Тема 1.1.</i> Основы коммерции и технологии торговли.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
<i>Тема 1.2.</i> Договоры коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий
<i>Тема 1.3.</i> Организация биржевой торговли	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
Тема 1.4. Организация торговли на аукционах	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 1.5. Реклама в коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 1.6. Коммерческая информация и ее защита	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<i>Тема 2.1.</i> Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов. Конспектирование правил продажи товаров.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
<i>Тема 2.2.</i> Лизинговые операции. Франчайзинг.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.3. Организация и технология складских операций.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

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

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
ПК-1	Знать: структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия; методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; Уметь: определять объемы оптовых закупок и продаж товаров; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;	Устный опрос, конспектирование законов, написание рефератов, тестирование

	<p>организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгово-посреднического звена и розничной торговли;</p> <p>Владеть: навыками применения полученных знаний в практической деятельности.</p>	
ПК-2	<p>Знать: нормативные документы, определяющие качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров; структуру, назначение и правила маркировки товаров; требования к ней;</p> <p>Уметь: анализировать и работать с нормативными документами и законодательными актами; оформлять документы для целей сертификации и услуг; осуществлять грамотный контроль качества закупаемых товаров исходя из их соответствия нормативным документам.</p> <p>Владеть: теоретическими знаниями и практическими навыками;</p>	<p>Устный опрос, решение задач, написание рефератов, тестирование</p>

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.

ПК-1- способностью применять основные законы социальных, гуманитарных экономических и естественно-научных наук в профессиональной деятельности, а также методы математического анализа и моделирования, теоретического и экспериментального исследования; владением математическим аппаратом при решении профессиональных проблем

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Пороговый	Знать: структуру и формы коммерческой деятельности для решения	Имеет неполное представление о структуре и формах коммерческой	Допускает неточности в понимании структуры и форм коммерческой	Демонстрирует четкое понимание структуры и форм коммерческой

	<p>профессиональных задач коммерческого предприятия; методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;</p> <p>Уметь: определять объемы оптовых закупок и продаж товаров; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи; организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгового звена и розничной торговли;</p> <p>Владеть:</p>	<p>деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия; методами осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;</p> <p>определять объемы оптовых закупок и продаж товаров; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи; организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгового звена и розничной торговли;</p> <p>слабо владеет</p>	<p>деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия; методов осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; Может, но допускает неточности в распределении объемов оптовых закупок и продаж товаров; в проведении коммерческих переговоров, заключении договоров купли-продажи; организации и управлении торговыми процессами и операциями в предприятиях торгового звена и розничной торговли; владеет навыками применения</p>	<p>деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия; методов осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; может грамотно определять объемы оптовых закупок и продаж товаров; проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи; организовать и управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях торгового звена и розничной торговли; эффективно владеет навыками применения полученных знаний в практической деятельности.</p>
--	--	---	---	---

	навыками применения полученных знаний в практической деятельности.	навыками применения полученных знаний в практической деятельности.	полученных знаний в практической деятельности.	
--	--	--	--	--

ПК-2умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов

Уровень	Показатели (что обучающийся должен продемонстрировать)	Оценочная шкала		
		Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
Пороговый	<p>Знать:нормативные документы, определяющие качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров; структуру, назначение и правила маркировки товаров; требования к ней;</p> <p>Уметь: анализировать</p>	<p>Имеет неполное представление о нормативных документах, определяющих качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров; структуру, назначение и правила маркировки товаров; требования к ней.</p> <p>Демонстрирует слабое</p>	<p>Допускает неточности в знаниинормативных документов, определяющих качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров; структуру, назначение и правила маркировки товаров; требования к ней.</p> <p>Можетанализировать и</p>	<p>Демонстрирует четкое представлениеон нормативных документах, определяющих качество, маркировку, упаковку, транспортирование и хранение товаров; структуру, назначение и правила маркировки товаров; требования к ней.</p> <p>Можетграмотно анализировать и</p>

<p>и работать с нормативными и документами и законодательными актами; оформлять документы для целей сертификации и услуг; осуществлять грамотный контроль качества закупаемых товаров исходя из их соответствия нормативным документам.</p> <p>Владеть: теоретическим и знаниями и практическим и навыками;</p>	<p>умение анализировать и работать с нормативными и документами и законодательными актами; оформлять документы для целей сертификации и услуг. осуществлять грамотный контроль качества закупаемых товаров исходя из их соответствия нормативным документам.</p> <p>Слабо владеет теоретическими знаниями и практическим и навыками;</p>	<p>работать с нормативными документами и законодательными актами; оформлять документы для целей сертификации и услуг. осуществлять грамотный контроль качества закупаемых товаров исходя из их соответствия нормативным документам.</p> <p>Владеет теоретическим и знаниями и практическими навыками;</p>	<p>работать с нормативными документами и законодательными актами; оформлять документы для целей сертификации и услуг. осуществлять грамотный контроль качества закупаемых товаров исходя из их соответствия нормативным документам.</p> <p>Эффективно владеет теоретическими знаниями и практическими навыками;</p>
--	--	---	---

Если хотя бы одна из компетенций не сформирована, то положительная оценки по дисциплине быть не может.

7.3. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме экзамена.

Тематика рефератов:

1. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.

2. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
3. Анализ и управление коммерческой деятельностью хозяйственного предприятия (по отраслям и сферам применения) в условиях рынка.
4. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
5. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка на примере конкретной компании, фирмы.
6. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
7. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
8. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности.
9. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
10. Качество обслуживания покупателей предприятием на рынке товаров и факторы его обуславливающие.
11. Коммерческая деятельность производственного предприятия во взаимодействии с торгово-посредническим звеном.
12. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
13. Культура обслуживания и реклама, их роль в создании положительного образа предприятия и позиционировании на рынке.
14. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
15. Методы анализа коммерческих процессов предприятия по отраслям и сферам применения.
16. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров.
17. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
18. Образование и развитие рынка лизинга в России.
19. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы.
20. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
21. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
22. Организационные и правовые аспекты правил продажи (сбыта) товаров в условиях рынка.
23. Организация и развитие малых предприятий в России и зарубежных странах.
24. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.

25. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
26. Организация и развитие оптовой продажи товаров предприятиями отраслевой ориентации.
27. Организация и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности предприятий на отраслевом рынке.
28. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
29. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
30. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
31. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
32. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
33. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.
34. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
35. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга.
36. Организация поставок и товародвижения на отраслевом рынке и пути их совершенствования.
37. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
38. Организация развития электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
39. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
40. Организация страхования коммерческих рисков.
41. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
42. Основные черты и особенности лизинга и механизм лизинговой сделки.
43. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
44. Планирование и организация сбыта товаров и сырья на предприятии (по отраслям и сферам применения).
45. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.
46. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
47. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов.
48. Политика государства и общественных организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России и за рубежом.
49. Послепродажное обслуживание: функции, стратегия и его влияние на имидж предприятия.
50. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).

51. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России и зарубежных стран.
52. Развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
53. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
54. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах с развитой рыночной экономикой.
55. Разработка закупочно-сбытовой программы хозяйственного предприятия, и ее общие концепции.
56. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
57. Роль и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.
58. Роль коммерческих банков в функционировании рынка ценных бумаг.
59. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
60. Сервис и профессиональная этика в процессе обслуживания покупателей предприятием в рыночных условиях
61. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
62. Система оценки коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения).
63. Система управления коммерческой деятельностью предприятия, функционирующего на отраслевом рынке.
64. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий (различных видов).
65. Современные разработки организационных схем управления предприятием и трудовыми коллективами: отечественный и зарубежный опыт.
66. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
67. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
68. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговом предприятии на рынке товаров.
69. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
70. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
71. Управление ассортиментной политикой производственного предприятия в условиях формирующегося товарного рынка.
72. Управление коммерческой деятельностью за рубежом и практика ее использования с учетом особенностей отечественных торговых предприятий.

73. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность.
74. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
75. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
76. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
77. Фирменный стиль сбыта (продажи) товаров: основные элементы и роль в деятельности хозяйственного предприятия.
78. Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
79. Функционирование коммерческой службы хозяйственного предприятия в условиях рыночной экономики.
80. Экономические основы лизинговых сделок.

Образец тестового задания по второму модулю

Вариант 1.

1. Понятие «коммерция» означает:

- а) торговую деятельность
- б) любую деятельность, приносящую доход
- в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли

2. В чем отличие предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий
- б) предпринимательство - это производственная деятельность
- в) коммерция – это вид торгового предпринимательства.

3. К коммерческим процессам относятся:

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

4. Какая форма товародвижения более характерна для товаров сложного ассортимента:

- а) складская
- б) транзитная

5. Объектами коммерческой деятельности являются:

- а) товары и услуги
- б) товары и их потребительная стоимость
- в) торговые предприятия

6. Способность своими действиями приобретать права, создавать юридические обязанности и отвечать за совершенные правонарушения – это:
- а) правоспособность
 - б) дееспособность
7. Как называется высший орган управления АО:
- а) правление
 - б) Генеральный директор
 - в) общее собрание акционеров
 - г) Совет директоров
8. Акционерное общество, которое не имеет права проводить подписку на акции, а может распределять их только среди учредителей – это:
- а) ОАО
 - б) ЗАО
 - в) ООО
9. Юридическое лицо, которое не вправе продавать имущество, сдавать его в аренду, закладывать или иным способом распоряжаться без согласия собственника имеет это имущество:
- а) в хозяйственном ведении
 - б) оперативном управлении
10. Сроки наступления дееспособности по ГК РФ:
- а) 18 лет
 - б) 20 лет
 - в) 14 лет
- Раздел 2. Коммерческий риск и способы его уменьшения
11. Заключение на бирже фьючерсного контракта на определенное количество товара по строго оговоренной цене с целью сглаживания резких колебаний цен - это:
- а) хеджирование
 - б) франчайзинг
 - в) факторинг
12. Метод ведения бизнеса, основанный на взаимовыгодном партнерстве крупного и мелкого предпринимательства с предоставлением начинающему предпринимателю права использовать уже отработанные технологии и уже известную, популярную торговую марку, получать консультации и содействие в организации бизнеса – это:
- а) хеджирование
 - б) франчайзинг
 - в) факторинг
13. Финансово – коммерческая услуга, при которой банк или какая – либо фирма

приобретает у поставщика товаров его требования к покупателям с тем, чтобы в дальнейшем взыскать их с покупателей, и получает за это % с взысканной суммы

и премию за риск – это:

- а) хеджирование
- б) франчайзинг
- в) факторинг

14. Правообладатель, предоставляющий за вознаграждение право использовать

свои фирменные средства (товарный знак, ноу-хау), называется:

- а) комитент
- б) франчайзер
- в) франчайзи
- г) дилер

15. Создание предприятием специального резервного фонда для возмещения случайных потерь называется:

- а) страхование
- б) самострахование
- г) хеджирование

16. Как в ГК РФ называется метод ведения бизнеса, именуемый в международной практике франчайзингом.

- а) конверсия
- б) концессия

17. Непредсказуемое изменение конъюнктуры рынка, мировой конъюнктуры акций и других ценных бумаг относится к:

- а) неизбежному
- б) неопределенному риску

18. Если компания имеет много единиц однотипного имущества, какой способ

уменьшения коммерческого риска является предпочтительнее:

- а) страхование
- б) создание резервного фонда.

19. Фьючерсный контракт – это:

- а) контракт с отсроченной оплатой
- б) контракт на еще не произведенный товар.

20. Торгово-технологическое оборудование, транспорт, компьютеры, контрольно-

кассовые аппараты относятся к:

- а) активной части ОПФ
- б) пассивной части ОПФ
- в) основной части ОПФ

Вариант 2.

1. Разница между ценой приобретения и амортизацией – это:
 - а) первоначальная
 - б) восстановительная
 - г) остаточная стоимость
2. Основная форма денежных расчетов между предприятиями, обеспечивающая наибольшую сохранность денежных средств - это
 - а) наличная
 - б) безналичная
3. Наличная форма расчетов между предприятиями допускается
 - а) при всех расчетах за поставленные товары и услуги
 - б) только для мелких хозяйственных расчетов в пределах лимитов
4. Лимит денежной наличности в кассе для каждого предприятия устанавливается)
 - а) руководством предприятия
 - б) банковским учреждением
 - в) вышестоящей организацией
5. Для учета и контроля кассовой наличности на предприятии применяются следующие документы
 - а) кассовую книгу
 - б) кассовый отчет
 - в) чековую книжку
 - в) приходные и расходные кассовые ордера
6. За нарушение кассовой дисциплины применяются санкции
 - а) к предприятию
 - б) к кассиру
 - в) к руководителю
7. Штрафные санкции к предприятию за нарушение кассовой дисциплины составляют по отношению к сверхлимитной или неоприходованной суммы
 - а) 2-кратный размер
 - б) 3-кратный
 - в) 5-кратный
8. Превышение лимитов в кассе на период выдачи зарплаты работникам допускается в течение
 - а) 3 дней
 - б) 4 дней
 - в) 5 дней
9. Поручение банка покупателя банку поставщика об открытии специального счета для немедленной оплаты поставщика в пределах определенной суммы, предназначенного для расчета только с 1 поставщиком – это
 - а) аккредитив
 - б) бартер
 - в) платежное поручение
 - г) вексель
10. Тратта – это
 - а) простой вексель

- б) переводной вексель
 - в) расчетный чек
11. Передаточная надпись на векселе, позволяющая использовать его неоднократно, выполняя функцию универсального расчетного документа – это
- а) индосаммент
 - б) дисконт
12. Оптовые структуры, обеспечивающие гарантию государственной стабильности потребительского рынка, снабжение спецконтингентов и т.д. относятся к структурам:
- а) федерального
 - б) межрегионального
 - в) регионального уровня
13. Брокерские фирмы относятся к:
- а) оптовым предприятиям 1-го уровня
 - б) 2-го уровня
 - в) оптово- посредническим структурам.
14. Выставки-продажи на товары-новинки помогают учитывать:
- а) реализованный
 - б) неудовлетворенный
 - в) формирующийся спрос
15. Спрос на товар, который окончательно формируется в магазине и допускает взаимозаменяемость – это:
- а) устойчивый
 - б) альтернативный
 - в) импульсный.
16. Методы стимулирования продаж включают в себя:
- а) стимулирование потребителей
 - б) стимулирование торгового персонала
17. Целевая группа, на которую рассчитана реклама – это:
- а) субъект
 - б) объект
 - в) предмет рекламы.
18. Отсутствие у потребителя кассового чека является основанием для отказа в
- удовлетворении требований (о замене товара, возврате денег и т.д.)
- а) да
 - б) нет
19. Закон «О защите прав потребителей» закрепляет за представителями торговли
- право досмотра личных вещей покупателя на выходе
- а) да
 - б) нет
20. Срок, по истечении которого товар непригоден для использования –это

- а) срок службы
- б) гарантийный срок
- в) срок годности

Контрольные вопросы к экзамену для промежуточного контроля

1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.
2. Структура и содержание коммерческой деятельности.
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
4. История развития коммерции в России и за рубежом.
5. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
7. Коммерческая тайна и ее защита.
8. Коммерческие риски.
9. Конкуренция в коммерческой деятельности.
10. Содержание исследования рынка товаров.
11. Изучение спроса потребителей и методы прогнозирования.
12. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары
13. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.
14. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
15. Сущность процесса товародвижения и задачи его рациональной организации.
16. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.
17. Понятие и правовое регулирование договоров.
18. Классификация договоров.
19. Порядок заключения и исполнения договоров.
20. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
21. Изменение и расторжение договоров.
22. Структурное построение коммерческих служб предприятия и их основные функции.
23. Особенности материально-технического снабжения предприятий.
24. Коммерческая деятельность по сбыту продукции.
25. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.
26. Классификация оптовых предприятий.
27. Коммерческая деятельность по оптовой закупке товаров.
28. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
29. Методы ценообразования в коммерческой деятельности.
30. Исследование конъюнктуры товарного рынка.
31. Выбор товаров и принципы формирования ассортимента коммерческого предприятия.
32. Влияние научно-технического прогресса на развитие
33. Роль бирж в развитии рыночной экономики, их классификация
34. Организация поставок товаров в коммерческие предприятия.
35. Формирование и планирование товарных запасов на предприятии.

36. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров
37. Органы управления и структурные подразделения товарных бирж
38. Организация торговых операций на бирже
39. Виды биржевых сделок, их регистрация и оформление
40. Роль торговых домов в биржевой торговле
41. Сущность и виды аукционов
42. Понятие об ассортименте товаров и их классификация
43. Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах
44. Управление товарными запасами на предприятиях торговли
45. Реклама в коммерческой деятельности, ее правовое регулирование и государственный контроль
46. Средства современной рекламы и их характеристика
47. Особенности рекламы отдельных видов товаров
48. Определение эффективности рекламной деятельности
49. Сущность лизинга, ее типы и виды
50. Правовые и экономические основы лизинга
51. Франчайзинг
52. Некоторые особенности коммерческой деятельности при внешнеторговых операциях
53. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
54. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения
55. Назначение и функции складов, их классификация
56. Виды складских помещений, определение потребностей в них
57. Технологическое оборудование для складских помещений
58. Складской технологический процесс и принципы его организации
59. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров
60. Технология размещения, укладки и хранения товаров
61. Организация и технология отпуска товаров со склада
62. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе
63. Структура аппарата на складе и функции его работников
64. Классификация и характеристика основных видов тары
65. Унификация, стандартизация и качество тары
66. Организация тарного хозяйства в торговле
67. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств
68. Организация перевозок товаров железнодорожным, водным и воздушным транспортом
69. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения
70. Организация и технологии завоза товаров в розничные предприятия
71. Классификация и функции розничных торговых предприятий
72. Специализация и типизация магазинов
73. Основные принципы размещения розничной торговой сети
74. Требования к устройству магазинов

75. Состав и взаимосвязь помещений магазина
76. Санитарно-технические устройства магазинов
77. Торгово-технологическое оборудование магазинов
78. Торговый инвентарь
79. Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов
80. Интерьер и рекламно-информационное оборудование магазина
81. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
82. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
83. Размещение и выкладка товаров в торговом зале

7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущую работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:

«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов

«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки

«66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.

«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла в «5»-балльную шкалу

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по 5-балльной шкале
0-50	Неудовлетворительно
51-65	Удовлетворительно
66-85	Хорошо
86-100	Отлично

Например:



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

а) основная литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов. - М.: Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» 2012г. 448с.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2014. – 504 с.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
4. Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие/Ф.Г. Панкратов и др. – М.: «Маркетинг», 2010. – 248 с.

б) дополнительная литература:

1. Коммерция: Учебно-метод. пособие / Манько А. В. - Финансы и статистика, Москва, 2010. -256 с.
2. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2012. – 322 с.
3. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ФиС, 2012. – 416 с.
4. Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 512 с..
5. Синяева И.М. Коммерческая деятельность в сфере товарного обращения: Учебник. - 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 368 с.
6. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли / Пигунова О. В., Аниськова О. Г. - Маркетинг, Москва, 2009. - 117 с.

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

www.nta-rus.com - Национальная Торговая Ассоциация
www.sostav.ru - Информационно-аналитический портал
www.torgvoedelo.com - ТОРГОВОЕ ДЕЛО
www.retail.ru - Российская торговля

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Комплексное изучение предлагаемой студентам учебной дисциплины «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» предполагает овладение материалами лекций, учебников, творческую работу студентов в ходе проведения практических занятий, а также систематическое выполнение тестовых и иных заданий для самостоятельной работы студентов.

Овладение дисциплины поможет студентам получить современные представления по проблемам насыщения рынка качественными товарами

современного ассортимента, как отечественного производства, так и зарубежного, для обеспечения населения разнообразными продуктами питания, безопасными для здоровья и эффективной организации коммерческой деятельности предприятия.

Изучение дисциплины сводится к подготовке специалистов, обладающих знаниями, необходимыми для выполнения своей профессиональной деятельности, и, прежде всего, организаторскими способностями, а также процессов связанных с коммерческой деятельностью. Качественная и эффективная организация коммерческой деятельности на предприятии - главная проблема современного рынка, и ее изучение должно сводиться к совершенствованию технологии и ассортимента товаров, внедрению прогрессивных способов переработки, хранения и перевозки, использованию современных упаковочных материалов.

Преподавание дисциплины « Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» должно формировать у студентов навыки в определении товарных и природных сортов, умение предвидеть возможные изменения качества продуктов в результате нарушения условий и сроков доставки, хранения, от несоответствия тары и упаковки.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, делаются акценты на наиболее сложные и интересные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки студента к практическим занятиям.

Основной целью практических занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Выполнение практических заданий способствует более глубокому изучению проблем, связанных с формированием и оценкой потребительских свойств, ассортимента товаров, приобретению навыков сравнительной характеристики их потребительной ценности. К каждому занятию студенты должны изучить соответствующий теоретический материал по учебникам и конспектам лекций. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению (например, вопросы, связанные с организацией технического регулирования в Республике Дагестан), заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта. Разработан учебный курс на электронной платформе

Moodle.

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

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории, оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.

Приложение

Темы практических занятий

Модуль 1. Коммерческая деятельность в торговле.

Тема 1.1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле

Занятие 1.

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности.
2. Содержание коммерческой деятельности.
3. Влияние научно-технического процесса на развитие торговли
4. Коммерческая тайна и ее защита
5. Риски в коммерческой деятельности
6. Тестовый контроль

Литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов.-М.: Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» 2012г. 448с.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 504 с.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
4. Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие/Ф.Г. Панкратов и др. – М.: «Маркетинг», 2010. – 248 с.

Тема 1.2. Коммерческая работа по продаже товаров. Договоры в торговле

Занятие 1.

1. Сущность коммерческой работы по продаже товаров.
2. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
3. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров.
4. Методы оптовой продажи товаров
5. Значение и содержание закупочной работы

Занятие 2.

1. Понятие и правовое регулирование договоров
2. Классификация договоров. Договоры применяемые в торговле.
3. Порядок заключения и исполнения договоров
4. Ответственность за нарушение договорных обязательств

- 5.Изменение и расторжение договора
- 6.Тестовый контроль

Литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 504 с.
- 2.Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
- 3.Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие/Ф.Г. Панкратов и др. – М.: «Маркетинг», 2010. – 248 с.
4. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли / Пигунова О. В., Аниськова О. Г. - Маркетинг, Москва, 2009. - 117 с.

Тема 1.3. Организация перевозки товаров. Тара и тарные операции в торговле

Занятие 1.

- 1.Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств
2. Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом
3. Организация перевозок товаров автомобильным транспортом
4. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортом

Занятие 2.

- 1.Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе
2. Классификация и характеристики основных видов тары.
3. *Унификация , стандартизация и качество тары*
4. *Организация тарного хозяйства в торговле*
5. *Тестовый контроль*

Литература:

- 1.Коммерция: Учебно-метод. пособие / Манько А. В. - Финансы и статистика, Москва, 2010. -256 с.
- 2.Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2011. – 322с
- 3.Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ФиС, 2013. – 416 с.
- 4.Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 512 с..

Тема 1.4. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли

Занятие 1.

- 1.Классификация и функции розничных торговых предприятий .
- 2.Специализация и типизация магазинов
- 3.Основные принципы размещения розничной торговой сети

Занятие 2.

- 1.Требования к устройству магазинов
2. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.
3. Санитарно-технические устройства магазинов
- 4.Тестовый контроль

Литература:

- 1 .Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов.-М.: Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» 2012г. 448с.
- 2.Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 504 с.
- 3.Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
- 4.Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2005. – 322 с.

Тема 1.5. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживание покупателей

Занятие 1.

- 1.Содержание торгово-технологического процесса в магазине
2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине.
- 3.Организация и технология хранения и подготовка товаров к продажам
4. Размещение и выкладка товаров в торговом зале
5. Торгово-технологическое оборудование магазинов
6. Тестовый контроль

Литература:

- 1 .Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов.-М.: Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» 2012г. 448с.

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 504 с.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
4. Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие/Ф.Г. Панкратов и др. – М.: «Маркетинг», 2010. – 248 с.

Модуль 2. Коммерческая деятельность инфраструктуре рынка: понятия и основные элементы.

Тема 2.1. Организация биржевой торговли

Занятие 1.

1. Биржа как элемент рынка
2. Товарные биржи и их деятельность на рынке
3. Организационная структура учредителей и члены товарной биржи
4. Органы управления биржи
5. Основные участники биржевой торговли.
6. Формы организации и способы биржевых торгов

Занятие 2.

1. Фондовая биржа, ее характеристика и функции.
2. Ценные бумаги как биржевой товар.
3. Понятие валютного рынка и валютного курса. Порядок установления курса иностранной валюты.
4. Механизм государственного регулирования валютных сделок.
5. Виды валютных операций, осуществляемые на бирже.
6. Тестовый контроль

Литература:

1. Коммерция: Учебно-метод. пособие / Манько А. В. - Финансы и статистика, Москва, 2009. -256 с.
2. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2013. – 322 с.
3. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ФиС, 2012. – 416 с.
4. Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 512 с..

Тема 2.2. Лизинговые операции. Франчайзинг.

Занятие 1.

1. Сущность лизинга, его формы, типы и виды.
2. Развитие лизинга РФ

3. Правовые и экономические основы лизинга
4. Франчайзинг.
5. Особенности коммерческой деятельности при внешнеторговых операциях
6. Тестовый контроль.

Литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 504 с.
2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
3. Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие/Ф.Г. Панкратов и др. – М.: «Маркетинг», 2010. – 248 с.
4. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли / Пигунова О. В., Аниськова О. Г. - Маркетинг, Москва, 2013. - 117 с.

Тема 2.3. Организация коммерческой деятельности банков

Занятие 1.

1. Банки – стимулятор рыночных преобразований в России.
2. Порядок кредитования юридических и физических лиц.
3. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка.
4. Тестовый контроль.

Литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов.-М.: Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» 2012г. 448с.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 504 с.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
4. Практикум по коммерческой деятельности: Учеб. пособие/Ф.Г. Панкратов и др. – М.: «Маркетинг», 2010. – 248 с.

Тема 2.4. Страховые компании

Занятие 1.

1. Экономическое содержание страхования.
2. Страхование предпринимательских рисков.
3. Страховой случай. Страховая премия.

4. Организационные формы страховой деятельности. Виды страхования.
5. Тестовый контроль.

Литература:

1. Коммерция: Учебно-метод. пособие / Манько А. В. - Финансы и статистика, Москва, 2011. - 256 с.
2. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2009. – 322 с.
3. Короткова Т.Л. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ФиС, 2010. – 416 с.
4. Минько Э.В., Минько А.Э. Основы коммерции: Учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 512 с..

Тема 2.5. Организация таможенных операций. Свободные экономические зоны

Занятие 1.

1. Понятие таможни и ее функции.
2. Участники и субъекты таможенных правоотношений.
3. Понятие таможенной территории
4. Порядок таможенного оформления и контроля грузов.
5. Сущность и понятие свободных экономических зон.
6. Тестовый контроль.

Литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов.-М.: Информационно-внедренческий центр «МАРКЕТИНГ» 2012г. 448с.
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов. 7-е изд. перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 504 с.
3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2011. – 248 с.
4. Коммерческая деятельность предприятия: стратегия, организация, управление: Учебное пособие / Под. ред. Козлова В.К., Уварова С.А. – СПб.: Политехника, 2005. – 322 с.