

Министерство образования Азербайджанской Республики
Общество с ограниченной ответственностью
«Азербайджанский Государственный Экономический Университет»
Дербентский филиал Общества с ограниченной ответственностью
«Азербайджанский Государственный Экономический Университет»



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине

Б3.В.ДВ.5.1 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки
38.03.01 «Экономика»

Профиль подготовки
Мировая экономика

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
очная, заочная

Дербент – 2015

Содержание

	стр.
1. Цель и задачи дисциплины	3
2. Планируемые результаты обучения по дисциплине	3
3. Место дисциплины в структуре ООП бакалавриата	4
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и академических часах	4
5. Структура и содержание дисциплины	4
5.1. Структура дисциплины	4
5.2. Содержание тем лекционных занятий	6
5.3. Содержание тем практических (семинарских) занятий	9
6. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (по модулю)	12
7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	15
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения дисциплины	15
7.2. Показатели и критерии оценивания компетенций	15
7.3. Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения промежуточной аттестации	15
7.4. Перечень вопросов к зачету	29
7.5. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	31
8. Основная и дополнительная учебная литература, необходимая для освоения дисциплины (модуля)	31
9. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины (модуля)	32
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	32
11. Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю)	36
12. Материально-техническое обеспечение дисциплины	36
13. Образовательные технологии	37

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель данного курса является повышение теоретического и профессионального уровня знаний специалистов и руководителей предприятий по проблемам оптовой и розничной торговли продукцией, материально-техническими средствами, сырьем, материалами, и т.д., вопросам заключения и исполнения коммерческих сделок, по вопросам организации торговли напрямую и через посредников, по маркетингу торговли.

Задачи стоящие перед предприятиями на этапе формирования рынка объективно требуют повышения уровня подготовки специалистов производства по экономическим специальностям в области коммерческой деятельности как особого вида предпринимательства

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие компетенции:

б) профессиональных (ПК):

- способен собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-1);

- способен выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3);

- способен выбрать инструментальные средства для обработки экономических данных в соответствии с поставленной задачей, проанализировать результаты расчетов и обосновать полученные выводы (ПК-5).

По результатам изучения дисциплины студент должен:

а) знать:

- сущность и объективную необходимость коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка;

- рынок как систему экономических отношений по поводу обмена товаров;

- предмет и субъект коммерческой деятельности; показатели и элементы товарооборота предприятия;

- затраты и издержки обращения в торговле;

- доходы и показатели эффективности коммерческой деятельности;

- коммерческую деятельность предприятия по материально-техническому обеспечению и сбыту сельскохозяйственной продукции;

- торговый маркетинг и методы стимулирования сбыта;

- коммуникации в торговле.

б) уметь:

- планировать объем товарооборота;

- анализировать и рассчитывать показатели товарооборота предприятия;

- планировать и анализировать товарное обеспечение предприятия;

- нормировать товарные запасы;

- рассчитывать и анализировать издержки обращения;

- рассчитывать и анализировать эффективность коммерческой деятельности

АП;

в) иметь представление:

- о коммерческих сделках или торговле через посредников, биржи, комиссию, дилеров и коммивояжеров;
- об организации обслуживания покупателей при розничной торговле сельскохозяйственными продуктами;
- об организации общественного питания и заготовок сельскохозяйственной продукции у населения;
- об оценке маркетинговых мероприятий в торговле, по коммуникациям и сбыту продукции.

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП БАКАЛАВРИАТА

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в состав вариативной части учебного плана профессионального цикла (БЗ) подготовки по направлению 38.03.01 «Экономика» профиля «Мировая экономика» профессиональной образовательной программы бакалавриата

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ И АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСАХ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 108 часов, 3 зачетных единиц.

Вид учебной работы	Семестры	
	очная	заочная
Семестр	8	9
Общая трудоемкость дисциплины	108	108
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем, всего	54	18
<i>Аудиторная работа, всего</i>	50	14
<i>из них в интерактивной форме</i>	16	4
<i>Лекции</i>	22	6
<i>Практические занятия</i>	28	8
<i>Внеаудиторная работа, всего</i>	4	4
<i>в том числе</i>		
<i>- индивидуальная работа обучающихся с преподавателем</i>		-
<i>- промежуточная аттестация – зачет</i>	4	4
2. Самостоятельная работа обучающихся, всего	54	90

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Структура дисциплины

для очной формы обучения

Наименование разделов (модулей) и тем	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)	Формы текущего контроля успеваемости. Форма промежуточной

	ЛК	ПР	СРС	КСР	аттестации
Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности	6	6	18		Устный опрос, тестирование, защита рефератов, контрольная работа
Лекция 1. Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	2	2	6	1	
Лекция 2. Методология коммерческой деятельности организации	2	2	6		
Лекция 3. Субъекты коммерческой деятельности	2	2	6		
Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации	6	12	18		
Лекция 4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	2	4	6	2	
Лекция 5. Управление коммерческой деятельностью организации	2	4	6		
Лекция 6. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	2	4	6		
Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	10	12	18		
Лекция 7. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	4	4	6	1	
Лекция 8. Управление товарным обеспечением	2	4	6		
Лекция 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности	4	4	6		
Итоговый контроль					зачет
Итого	22	28	54	4	

для заочной формы обучения

Наименование Разделов и/или тем	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Формы текущего контроля успеваемости Форма промежуточной аттестации
	ЛК	ПК	СРС	Конт роль	
Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности	2	2	28		Устный опрос, тестирование, защита рефератов, контрольная работа
Лекция 1. Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	1	1	8		
Лекция 2. Методология коммерческой деятельности организации			10		

Лекция 3. Субъекты коммерческой деятельности	1	1	10		
Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации	2	3	30		
Лекция 4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	1	1	10		
Лекция 5. Управление коммерческой деятельностью организации	1	1	10		
Лекция 6. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности		1	10		
Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации	2	3	32		
Лекция 7. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	1	1	12		
Лекция 8. Управление товарным обеспечением		1	10		
Лекция 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности	1	1	10		
Итоговый контроль				4	зачет
Итого	6	8	90	4	

5.2. Содержание тем лекционных занятий

Модуль 1. Методологические основы коммерческой деятельности

Лекция 1. Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

Цели, задачи, предмет дисциплины. Межпредметные связи коммерческой деятельности. Роль и место дисциплины в профессиональном цикле дисциплин. Народнохозяйственное значение коммерческой деятельности..

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

Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Конъюнктура рынка товаров: понятие, методы исследования, источники информации. Прогнозирование спроса потребителей. Анализ зоны обслуживания потребителей.

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

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

Эволюция коммерции в России и за рубежом. Состояние и тенденции

развития торговли в условиях глобализации.

Лекция 2. Методология коммерческой деятельности организации

Методологические основы коммерческой деятельности: категории (собственность, рынок, потребность, ресурсы и др.), понятия (система, организация, структура организации, миссия, цель, субъекты, объекты и др.), определения (закупка, продажа, перепродажа, товароснабжение, обслуживание и др.). Сущность и содержание коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности: формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе, управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе, развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек связанных с коммерческой деятельностью. Системный подход к коммерческой деятельности.

Лекция 3. Субъекты коммерческой деятельности

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

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

Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.

Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности.

Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Лекция 4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Требования, предъявляемые к качеству информации.

Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Автоматизированная технология обработки информации (внемашинное информационное обеспечение, внутримашинное информационное обеспечение). Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Коллективный знак. Использование товарного знака. Уступка товарного знака (товарный франчайзинг). Прекращение правовой охраны товарного знака.

Лекция 5. Управление коммерческой деятельностью организации

Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи

и сущность. Теория управления общественным производством А.Файоля. Система управления по М.Х. Мескону. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий. Управление и мотивация труда персонала. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.). Их востребованность на рынке труда.

Лекция 6. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров. ФЗ - № 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

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

Ответственность за нарушения действующего законодательства.

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

Лекция 7. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.

Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.

Лекция 8. Управление товарным обеспечением

Управление ассортиментом товаров: понятие. Свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.

Планирование. Формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок.

Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров.

Организация товародвижения. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие. Назначение. Условия в соответствии с договорами, организация и контроль. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль.

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

Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение.

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

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

Управление качеством процесса обслуживания.

Лекция 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности

Анализ и оценка коммерческой деятельности: назначение, понятие экономического эффекта и экономической эффективности. Система показателей анализа и оценки коммерческой деятельности организаций: общая экономическая рентабельность, рентабельность товарооборота, число оборотов капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность основных фондов, товарооборот на 1м² общей (торговой) площади магазина, прибыль на 1м² общей площади магазина, рентабельность материальных оборотных средств, коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств, товарооборот на одного работника, прибыль на одного работника, валовая, или чистая, прибыль, полученная в расчете на 1 тыс. руб. средств, израсходованных на оплату труда и социальные нужды, уровень издержек обращения к товарообороту, рентабельность текущих затрат.

5.3. Содержание тем практических (семинарских) занятий

Семинар 1. Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

(4 часа)

1. Определение товарного рынка с позиций коммерческой направленности деятельности торгового предприятия.
2. Структура рынка товаров в зависимости от их использования.
3. Главные признаки рынка товаров.
4. Основные элементы модели товарного рынка и их взаимозависимость.
5. Влияние рынка на функционирование торгового предприятия.
6. Прогнозирование спроса потребителей.

Анализ зоны обслуживания потребителей.

1. Цели и задачи исследования целевых рынков.
2. Структура потребительского рынка как сфера обмена и рыночного механизма его регулирования.
3. Источники и виды исходной информации о состоянии потребительского рынка.
4. Основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.
5. Методы определения норматива потребления товаров.

Семинар 2. Методология коммерческой деятельности организации

1. Методологические основы коммерческой деятельности: категории (собственность, рынок, потребность, ресурсы и др.), понятия (система, организация, структура организации, миссия, цель, субъекты, объекты и др.), определения (закупка, продажа, перепродажа, товароснабжение, обслуживание и др.).
2. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
3. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
4. Концепция коммерческой деятельности: формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе, управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе, развитие рынков товаров, адаптация коммерции к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек связанных с коммерческой деятельностью. Системный подход к коммерческой деятельности.

Семинар 3. Субъекты коммерческой деятельности

1. Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - коммерческие и некоммерческие организации, объединения коммерческих организаций, субъекты среднего и малого предпринимательства; физические лица - индивидуальные предприниматели.
2. Коммерческие организации: понятие, классификация по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, организационно-правовым формам, количественным параметрам, формам собственности, принадлежности капитала.
3. Объединения саморегулируемых организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в поддержке предпринимательства.
4. Субъекты среднего и малого предпринимательства, индивидуальные предприниматели: понятия, характеристика, порядок оформления и регистрации документации для ведения предпринимательской деятельности.

Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Семинар 4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

1. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.
2. Требования, предъявляемые к качеству информации.
3. Достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации.

4. Классификация технических средств, используемых в коммерческой деятельности.
5. Защита коммерческой информации в торговом предприятии. Коммерческие сведения, конфиденциального характера, исключающие их утечку.

Семинар 5. Управление коммерческой деятельностью организации.

1. Управление, управляющие, управляемые. Субъекты и объекты управления.
2. Принципы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
3. Методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
4. Функции, выполняемые в процессе управления коммерческой деятельностью.
5. Типы организационной структуры торгового предприятия.
6. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб, требования к его профессиональной компетентности.

Семинар 6. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

1. Значение и методы государственного регулирования торговой деятельности. Нормативно- правовая база по регулированию отношений в сфере торговли
2. Направления государственного регулирования.
3. Стимулирование производства и торговли.
4. Таможенное регулирование.
5. Нетарифные методы регулирования.
6. Валютный контроль.
7. Государственный контроль в торговле.

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

Семинар 7. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

1. Сущность и значение материально-технической базы торгового предприятия для осуществления коммерческой деятельности.
2. Структура основных производственных фондов торгового предприятия.
3. Влияние структуры основных фондов торгового предприятия на уровень торговых процессов и обслуживание покупателей.
4. Сущность технической политики, оказывающей воздействие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия.
5. Показатели, используемые для оценки эффективности основных производственных фондов.

Семинар 8. Управление товарным обеспечением.

1. Товарообеспечение и коммерческие связи.
2. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения.
3. Прямые закупки товаров у производителей.
4. Управление товарными запасами.
5. Роль и функции складов в образовании товарных запасов торгового предприятия.

6. Оценка уровня, размера и оборачиваемости товарных запасов в торговом предприятии.

Семинар 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности.

1. Элементы, составляющие технологию определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия.

1. Факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.

2. Динамика показателей, влияющих на формирование объема валового дохода торгового предприятия.

3. Основные экономические показатели, характеризующие эффективность складского хозяйства торгового предприятия.

4. Исходные составляющие прибыли (суммарно-результативный показатель) торгового предприятия.

5. Цель определения в торговом предприятии таких показателей как: товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего.

6. Договоры в коммерческой деятельности и формы ведения переговоров

а) Оферта. Письмо-претензия.

б) Договор купли-продажи товаров.

с) Договор поставки.

д) Договор комиссии.

е) Форма договора о полной индивидуальной материальной ответственности.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (ПО МОДУЛЮ)

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» подразумевает применение следующих форм:

- самостоятельная работа во время основных аудиторных занятий;

- самостоятельная работа во внеаудиторное время.

1. Самостоятельная работа во время основных аудиторных занятий:

- во время лекций предполагается предоставление студентам возможности формулировать и излагать вопросы преподавателю, а также комментировать и дополнять предлагаемый преподавателем материал;

- во время семинара студент может задавать направление обсуждаемым проблемам, предложить собственный вариант проведения семинара, активно участвовать в дискуссии, выступить с самостоятельно подготовленным материалом, подготовить реферат;

- на практическом занятии самостоятельная работа заключается в решении задач, предложенных в качестве дополнительного задания, выполнении тестовых заданий, упражнений, контрольных работ.

2. Самостоятельная работа во внеаудиторное время:

- написание рефератов, представляющих собой самостоятельное изучение и краткое изложение содержания учебной и дополнительной литературы по определенной преподавателем или выбранной студентом теме;

- подготовка дополнительных вопросов к семинару, не вошедших в лекционный материал;

- выполнение домашних контрольных работ, включающих тестовые задания, упражнения, задачи и пр.;

- выполнение заданий творческого характера (например, написание эссе по какой-либо проблеме, анализ практической ситуации, и пр.).

Содержание самостоятельной работы

Наименование тем	Виды и содержание самостоятельной работы
Лекция 1. Введение. Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой, поиск и обзор научных публикаций и электронных источников информации. Подготовка реферата. Решение задач, упражнений. Работа с тестами и вопросами для самоконтроля.
Лекция 2. Методология коммерческой деятельности организации	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.
Лекция 3. Субъекты коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач
Лекция 4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов.
Лекция 5. Управление коммерческой деятельностью организации	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач
Лекция 6. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов
Лекция 7. Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач
Лекция 8. Управление товарным обеспечением	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Подготовка наглядных пособий. Решение ситуационных задач
Лекция 9. Анализ и оценка коммерческой деятельности	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач

Темы рефератов, докладов

1. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
2. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
3. Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в

4. коммерческой деятельности.
5. Товар как объект коммерческой деятельности.
6. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
7. Коммерческая информация и ее защита.
8. Оптовая торговля.
9. Розничная торговля.
10. Товарное обеспечение.
11. Управление товарными запасами.
12. Биржевая торговля.
13. Оптовая торговля.
14. Аукционная торговля.
15. Эффективность коммерческой деятельности.
16. Задачи коммерческой деятельности в современных условиях.
17. Факторы коммерческой деятельности предприятия.
18. Товарный ассортимент и его формирование.
19. Жизненный цикл товара.
20. Риски в коммерческой деятельности.
21. Переписка и деловые переговоры в коммерческой деятельности.
22. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
23. Анализ покупательского спроса.
24. Услуги предприятий торговли.
25. Ценовая политика торговых предприятий.
26. Особенности внешнеторговых контрактов.
27. Базисные условия по ИНКОТЕРМС-2000.
28. Тендерные конкурсы и торги.
29. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
30. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
31. Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
32. Товар как объект коммерческой деятельности.
33. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
34. Коммерческая информация и ее защита.
35. Оптовая торговля.
36. Розничная торговля.
37. Товарное обеспечение.
38. Управление товарными запасами.
39. Биржевая торговля.
40. Оптовая торговля.
41. Аукционная торговля.
42. Эффективность коммерческой деятельности.

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

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

№ п/п	Разделы (модули) дисциплины	Компетенции (код)	Оценочные средства
1	Модуль 1. Методологические основы деятельности коммерческой	ПК-1, ПК-3, ПК-5	Устный опрос, доклад, сообщение, тестирование
2	Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации	ПК-1, ПК-3, ПК-5	Устный опрос, доклад, сообщение, тестирование
	Модуль 3. Материально-техническое и товарное обеспечение деятельности организации	ПК-1, ПК-3, ПК-5	Устный опрос, доклад, сообщение, тестирование
Промежуточный контроль			зачет

7.2. Показатели и критерии оценивания компетенций (знает, умеет, владеет; освоена, частично освоена, не освоена)

7.3. Примерные (типовые) контрольные задания или иные материалы для проведения промежуточной аттестации

Модуль 1

Контрольные вопросы

1. Перечислите главные признаки рынка товаров.
2. Какова роль товарного рынка в народном хозяйстве?
3. Назовите основные элементы модели товарного рынка и их взаимозависимость.
4. Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.
5. Назовите периоды и этапы развития коммерческого предпринимательства в России, его формы и элементы инфраструктуры.
6. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики зарубежных стран.
7. Дайте определение сущности коммерческой деятельности исходя из комплексного подхода к данной рыночной категории.
8. Назовите факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия.

9. От каких факторов внутренней среды торгового предприятия зависит уровень его коммерческой деятельности?

10. Назовите принципы построения коммерческой деятельности торгового предприятия при рыночных условиях рынка.

11. Назовите структуру коммерческой деятельности: объекты, субъекты и инфраструктура рынка, базис и функции.

12. Назовите свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы.

13. В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом и товароведением в деятельности торгового предприятия?

14. Перечислите основные организационно-экономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка.

15. Назовите объективные предпосылки для качественного развития торговых предприятий в современный период.

16. Какое значение имеет форма собственности в условиях формирования рыночных отношений.

17. Укажите особенности функционирования различных форм собственности в рыночной экономике, в частности в торговле.

18. Почему предпринимателю коммерсанту необходимо знать организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий?

19. Как определить финансовую надежность открытого и закрытого акционерного общества?

20. Какова роль розничной и оптовой торговли в сфере обращения товаров?

21. Какие виды предприятий составляют розничную торговую сеть?

22. Рассмотрите классификацию оптовых торговых предприятий в зависимости от следующих признаков: форма собственности, предназначенность, сфера территориального обслуживания, товарноторговый профиль.

23. Прогнозирование спроса потребителей.

Тесты

1. Объекты коммерческой деятельности:

- а) товары, услуги;
- б) процессы;
- в) услуги.

2. Субъекты коммерческой деятельности:

- а) предприниматели, поставщики, наемные работники;
- б) поставщики;
- в) наемные работники;
- г) потребители.

3. Инфраструктура рынка:

- а) банки, биржи, ярмарки, контролирующие органы, страховые компании;
- б) биржи;
- в) ярмарки;
- г) контролирующие органы; д) страховые компании.

4. Базис коммерческой деятельности:
 - а) материально-техническая база, капитал, информационно-компьютерное обеспечение;
 - б) капитал;
 - в) информационно-компьютерное обеспечение;
 - г) материально-техническая база.
5. Функции коммерческой деятельности:
 - а) коммерческие сделки и договоры, товарно-денежный обмен, коммерческие процессы и действия;
 - б) товарно-денежный обмен;
 - в) коммерческие процессы и действия;
 - г) коммерческие сделки.
6. Свойства коммерческой деятельности как системы:
 - а) взаимодействие и целостность, связи, организация;
 - б) связи;
 - в) организация;
 - г) целостность.
7. Характеристики коммерческой деятельности как системы:
 - а) вход, процесс, выход;
 - б) процесс;
 - в) выход;
 - г) вход.
8. Взаимодействие коммерции с экономикой:
 - а) анализ, планирование, оценка;
 - б) планирование;
 - в) оценка;
 - г) анализ.
9. Взаимодействие коммерции с коммерческим правом:
 - а) по формированию хозяйственно-коммерческих связей в сфере товарного обращения;
 - б) заключение договоров;
 - в) использование договоров.
10. Взаимодействие коммерции с маркетингом:
 - а) получение прибыли;
 - б) управление потребителями;
 - в) удовлетворение потребительских запросов покупателей.
11. Взаимодействие коммерции с менеджментом:
 - а) создание конкуренции для производителей;
 - б) удовлетворение нужд и запросов потребителей;
 - в) раскрытие потенциальных возможностей торгового предприятия.
12. Взаимодействие коммерции с товароведением:
 - а) качество, ассортимент, кодирование товара, классификация, информационное обеспечение;
 - б) классификация;
 - в) информационное обеспечение;

г) качество товара.

13. Организационно-экономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка:

- а) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе предпринимательской деятельности;
- б) учитывать всю совокупность факторов внешней среды;
- в) торговые предприятия должны решать проблемы, возникающие в процессе оптовой торговли.

14. Объективные предпосылки для качественного развития торговых предприятий в современных условиях:

- а) равноправие рыночных субъектов с разными формами собственности;
- б) ответственность хозяйствующих субъектов, отвечающих по своим обязательствам, принадлежащим им имуществом и денежными активами;
- в) централизация управления (самоорганизация), т. е. право самостоятельного принятия коммерческих и хозяйственных решений.

15. Формы собственности торговых предприятий:

- а) индивидуальная, семейная, государственная;
- б) семейная;
- в) государственная;
- г) индивидуальная.

16. Особенности функционирования индивидуального торгового предприятия:

- а) использование наемного труда на таких предприятиях исключается;
- б) предоставляется право найма рабочей силы;
- в) основано на семейной собственности;
- г) разрешается использование наемного труда.

17. Хозяйственные товарищества и общества:

- а) это коммерческие организации с, разделенным на доли учредителей, уставным капиталом;
- б) разделенным на доли (вклады), учредителей (участников), уставным (складочным) капиталом;
- в) формы подразделяются на партнерские и корпоративные предприятия;
- г) коммерческие организации.

18. Партнерские торговые предприятия:

- а) хозяйствующий субъект, каждый из партнеров является представителем предприятия;
- б) хозяйствующий субъект с правом физического лица;
- в) добровольное объединение граждан;
- г) хозяйствующий субъект, созданный в форме акционерного общества.

19. Корпоративное торговое предприятие:

- а) уставный фонд поделен на доли между участниками;
- б) участники несут солидарно имущественную ответственность;
- в) хозяйствующий субъект, созданный в форме акционерного общества;
- г) добровольное объединение граждан.

20. Производственный кооператив:

- а) добровольное объединение граждан, которые несут субсидиарную

ответственность;

- б) несут субсидиарную ответственность;
- в) участие в его деятельности юридических лиц;
- г) добровольное объединение граждан.

21. Особенности функционирования унитарного государственного или муниципального торгового предприятия:

- а) имущество находится соответственно в государственной или муниципальной собственности;
- б) руководитель назначается работниками;
- в) имущество может быть распределено между работниками;
- г) участники несут солидарно имущественную ответственность.

22. Особенности функционирования потребительского кооператива:

- а) акции распределяются среди учредителей, солидарная ответственность, наличие предпринимательского капитала;
- б) солидарная ответственность;
- в) наличие предпринимательского капитала;
- г) акции распределяются среди учредителей.

23. Ассоциации и союзы:

- а) защита имущественных интересов;
- б) члены ассоциаций сохраняют права физических лиц;
- в) объединения коммерческих организаций, защиты имущественных интересов;
- г) объединения коммерческих организаций.

Модуль 2

Контрольные вопросы

1. Назовите принципы формирования управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
2. Какие методы управления коммерческими процессами и деятельностью применяются в торговом предприятии?
3. Дайте характеристику вариантов организационной структуры коммерческих служб торговых предприятий.
4. Назовите элементы социальной среды торгового предприятия, влияющие на эффективность труда торгового персонала.
5. Сформулируйте исходные принципы, обеспечивающие наиболее полные возможности использования работника.
6. Какие группы торгового персонала выделяются в процессе управления предприятием?
7. Изложите особенности организации работы администрации, руководителей подразделений и специалистов торгового предприятия.
8. Как осуществляется оценка деятельности работников управления торгового предприятия?
9. Какими деловыми качествами должен обладать коммерсант-предприниматель при решении коммерческих задач?
10. Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой

деятельности.

11. В чем заключаются достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации?

12. Назовите составляющие в подборе комплекса технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.

13. Поясните содержание автоматизированной технологии обработки информации.

14. В каких целях осуществляется защита коммерческой информации в торговом предприятии?

15. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?

16. Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера, исключаящие ее утечку.

17. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?

18. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ "О защите прав потребителей"?

19. Какими полномочиями наделены органы местного самоуправления в регулировании коммерческой деятельности?

20. Какие полномочия осуществляет Федеральный орган исполнительной власти в регулировании коммерческой деятельности?

21. Чем или кем утверждаются требования к организации продажи товаров на ярмарках?

22. Кто осуществляет функции защиты прав потребителей и потребительского рынка?

23. Комплекс мер, осуществляемых законодательными, исполнительными и судебными органами власти, направленных на создание предпосылок эффективного развития торговли.

24. Порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых органами государственного контроля (надзора), регламентируется Федеральным законом.

25. Что является предметом внеплановой проверки?

Тесты

1. Сущность информационного обеспечения коммерческой деятельностью:

- а) информация;
- б) язык;
- в) техника.

2. Источники исходной информации:

- а) маркетинговые исследования;
- б) официальная статистка;
- в) законы, регламентирующие акты.

3. Информационная система:

а) материальная система, организующая, хранящая и преобразующая информацию. Основным предметом и продуктом труда в такой системе является информация;

- б) система, предназначенная для хранения, обработки, поиска,

распространения, передачи и предоставления информации;

в) это организационно упорядоченная совокупность документов и информационных технологий, в том числе использующих средства вычислительной техники и связи, реализующих различные информационные процессы.

4. Требования, предъявляемые к качеству информации:

- а) достоверность;
- б) оперативность;
- в) комплектность.

5. Достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации:

- а) быстрая обработка и сбор информации;
- б) некачественная информация;
- в) много лишней информации.

6. Составляющие в подборе комплекса технических средств для сбора, обработки и выдачи информации:

- а) носители и объем входной информации;
- б) формы и способы представления результатов;
- в) размер информации.

7. Классификационные группы, используемых технических средств:

- а) средства сбора информации;
- б) средства покупки информации;
- в) средства для реализации информации.

8. Содержание автоматизированной технологии обработки:

- а) компьютеры;
- б) видеофайлы;
- в) информация.

9. Цель защиты коммерческой информации в торговом предприятии:

- а) предотвращение хищения информации;
- б) создание новых законов;
- в) усиление давления на работника.

10. Сведения, относящиеся к разряду коммерческой тайны торгового предприятия:

- а) число работников организации
- б) планы коммерческой и хозяйственной деятельности
- в) площадь офиса организации.

11. Правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну:

- а) запугивание работников организации о распространении коммерческой тайны;
- б) строгий контроль за допуском работников к документации;
- в) удаление всей информации.

12. Понятие и роль управления деятельностью торгового предприятия в условиях рынка:

- а) организационные методы основаны на организационно- распорядительном обеспечении;
- б) обеспечение взаимодействия между коммерческой деятельностью и целями

торгового предприятия;

в) воздействие человека на объекты и процессы в целях придания деятельности предприятия коммерческой направленности.

13. Субъекты управления:

- а) администратор;
- б) торговый процесс;
- в) руководитель.

14. Объекты управления:

- а) торговый процесс;
- б) управляющий;
- в) рабочий коллектив.

15. Функции управления по теории А. Файоля:

- а) планирование;
- б) координация и контроль;
- в) организация.

16. Процесс управления по теории М.Х. Мескона:

- а) получения определенных результатов;
- б) серия взаимосвязанных управленческих функций;
- в) взаимодействие субъектов и объектов.

17. Принципы построения управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) обеспечение согласованности между подразделениями;
- б) обеспечение взаимодействия между коммерческой деятельностью и целями торгового предприятия;
- в) обеспечение исполнительной информацией.

18. Суть понятия иерархичности структуры управления:

- а) организация управления должна быть ориентирована на вертикальные и горизонтальные связи;
- б) действия должны быть скоординированы и согласованы во времени;
- в) связь коммерческих процессов торгового предприятия с субъектами внешней среды.

19. Комплексный подход в управлении:

- а) принимаются во внимание все факторы, воздействующие на управленческие решения коммерческой деятельности;
- б) связь коммерческих процессов торгового предприятия с субъектами внешней среды;
- в) действия должны быть скоординированы и согласованы во времени.

20. Функции процесса управления коммерческой деятельностью:

- а) учет и контроль;
- б) воздействие;
- в) обеспечение.

21. Задачи планирования при управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- а) планирование товарных запасов;
- б) планирование закупок;

- в) планирование продаж.
22. Типы организационной структуры торгового предприятия:
- а) линейная;
 - б) функциональная;
 - в) линейно-функциональная.
23. Организационная структура оптовой торговой фирмы по продаже сырья и средств производства:
- а) линейно-штабная;
 - б) функциональная;
 - в) матричная.
24. Элементы социальной среды торгового предприятия:
- а) условия и охрана труда;
 - б) ресурсы и потенциал;
 - в) социальная защита.
25. Государственное регулирование коммерческой деятельности представляет собой комплекс мер, осуществляемых органами власти:
- а) законодательными;
 - б) исполнительными;
 - в) судебными.
26. Какими законами регламентирована деятельность предприятий торговли?
- а) Конституцией РФ;
 - б) Гражданским кодексом;
 - в) постановлениями правительства;
 - г) указами Президента.
27. Какие права предоставлены потребителям Законом РФ «О защите прав потребителей»?
- а) право на безопасность товара;
 - б) право на достоверную информацию об изготовителе;
 - в) право на полное возмещение убытков.
28. К полномочиям органов местного самоуправления можно отнести:
- а) участие в ценообразовании;
 - б) право издавать муниципальные правовые акты;
 - в) утверждение методических рекомендаций;
 - г) утверждение методики расчета.
29. Федеральный орган исполнительной власти осуществляет следующие полномочия:
- а) утверждение методических рекомендаций, формы торгового реестра;
 - б) утверждение формы торгового реестра;
 - в) утверждение методических рекомендаций;
 - г) утверждение методики расчета.
30. К полномочиям органов государственной власти субъектов РФ относят:
- а) разработка и принятие законов субъектов РФ, проведение информационно-аналитического наблюдения;
 - б) утверждение формы торгового реестра;
 - в) право издавать муниципальные правовые акты;

г) участие в ценообразовании.

Модуль 3

Контрольные вопросы:

1. Раскройте сущность и значение материально-технической базы торгового предприятия для осуществления коммерческой деятельности.
2. Структура основных производственных фондов торгового предприятия и их влияние на уровень торговых процессов и обслуживания покупателей.
3. Суть технической политики, оказывающей влияние на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия.
4. По каким показателям проводится оценка эффективности производственных фондов торгового предприятия?
5. Что представляют собой инвестиции в условиях рынка?
6. Какова роль лизинга в инвестиционной деятельности предприятий?
7. Дайте определение понятия «контракт»: устное или письменно соглашение, по которому одна из сторон берет обязательство что-либо сделать для другой стороны на определенных условиях.
8. Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров.
9. Основание для расторжения покупателем договора с поставщиком товара в одностороннем порядке.
10. Способы ведения переговоров о предстоящей торговой сделке.
11. Порядок заключения договоров.
12. Особенности организации прямых закупок торговыми предприятиями у товаропроизводителей.
13. Роль и функция складов в образовании товарных запасов торгового предприятия.
14. Коммерческие операции, осуществляемые на складе торгового предприятия.
15. Что понимают под обеспечением технологического процесса по содержанию и хранению товаров?
16. Какие операции проводятся, связанные с отпуском товаров со склада?
17. Что понимается под управлением размерами товарных запасов торгового предприятия?
18. Принципы формирования товарных запасов торгового предприятия?
19. Виды товарных запасов в зависимости от целевой предназначенности.
20. По каким формулам рассчитывается уровень товарных запасов (в днях товарооборота)?
21. Дайте определение понятию «товарообеспечение предприятий розничной торговли».
 1. Из каких элементов складывается технология определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?
 2. Какова роль удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности?
 3. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций

занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?

4. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода торгового предприятия?

5. Какие основные экономические показатели характеризуют эффективность складского хозяйства торгового предприятия?

6. С какой целью в торговом предприятии устанавливают товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего?

Тесты

1. Сущность материально-технической базы торгового предприятия:

а) заключается в определении потребности предприятия в материалах и технических ресурсах;

б) заключается в организации хранения материалов и выдачи их в цехи;

в) заключается в проведении контроля за правильным использованием материально-технических ресурсов и содействия в их экономии.

2. Структура основных производственных фондов торгового предприятия:

а) отношение стоимости отдельных групп основных фондов к их общей сумме;

б) отношение стоимости отдельных групп основных фондов к их общей сумме выраженное в процентах;

в) отношение стоимости групп основных фондов к их постоянным расходам, выраженное в процентах.

3. Пассивная часть основных производственных фондов:

а) состоит из 3 групп (здания, склады, сооружения);

б) состоит из 2 групп (здания, сооружения);

в) состоит из 1 группы (здания).

4. Активная часть основных производственных фондов:

а) выступающих в качестве средств труда, относятся: торговотехнологическое оборудование, подъемно-транспортные устройства;

б) выступающих в качестве средств труда, относятся: торговотехнологическое оборудование, подъемно-транспортные устройства, средства малой механизации;

в) выступающих в качестве средств труда, относятся: торговотехнологическое оборудование, подъемно-транспортные устройства, средства малой механизации, автомобильный транспорт и др.

5. Сущность технической политики торгового предприятия:

а) система технических решений, оказывающих косвенное воздействие на развитие торговой деятельности коммерческой заданное;

б) система технических решений, оказывающих прямое воздействие на развитие торговой деятельности коммерческой заданное;

в) система технических решений, оказывающих прямое или косвенное воздействие на развитие торговой деятельности коммерческой заданное.

6. Показатели оценки эффективности материально-технической базы торгового предприятия:

а) основные производственные фонды, представляющие материально -

техническую базу торгового предприятия, оцениваются в стоимостных и натуральных показателях;

б) основные производственные фонды, представляющие материально-техническую базу торгового предприятия;

в) фонды, представляющие материально-техническую базу торгового предприятия, изучаются и выявляются показателя собственного капитала.

7. Первоначальная стоимость основных фондов:

а) определяется как сумма затрат на строительство или приобретение фондов;

б) определяется как разницу затрат на строительство и приобретение фондов, включая и монтажные работы;

в) определяется как сумма затрат на строительство или приобретение фондов, включая и монтажные работы.

8. Восстановительная стоимость основных фондов:

а) это стоимость их воспроизводства на конкретный момент времени;

б) стоимость воспроизводства на разные периоды времени, позволяет оценить стоимость сходных по сроку ввода в действие основных фондов;

в) позволяет оценить стоимость различных по сроку ввода в действие основных фондов и определяется на основе преysкурантов переоценки.

9. Остаточная стоимость основных фондов:

а) это размер невозмещенной стоимости, сохранившейся в основных фондах после определенного периода их функционирования;

б) исчисляется как разность между первоначальной или восстановительной стоимостью основных фондов и суммой их износа;

в) это размер возмещенной стоимости, сохранившейся в основных фондах после определенного периода их функционирования.

10. Амортизационный фонд:

а) отчисления дифференцированы по группам основных фондов и по направлениям использования на капитальный ремонт ;

б) амортизационные отчисления ;

в) все ответы верны.

11. Фондооснащенность:

а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период;

б) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период;

в) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период.

12. Фондовооруженность:

а) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период;

б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период;

в) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период.

13. Фондоотдача:

- а) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период;
- б) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период;
- в) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.

14. Основные условия инвестиционной деятельности торгового предприятия:

- а) конъюнктура внешней инвестиционной среды;
- б) необходимый размер инвестиционных ресурсов;
- в) оценка дохода от капитальных вложений.

15. Сущность лизинга в инвестиционной деятельности торгового предприятия:

- а) является одним из способов финансирования капитальных вложений в машины, оборудование и другие технические средства;
- б) договор имущественного найма с рядом характерных особенностей;
- в) сделка, в которой арендодатель берет на себя безусловную ответственность за ремонт и обслуживание оборудования.

16. Роль бизнес-плана для инвестиционных проектов:

- а) разработка, обеспечивает оценку инвестиционных проектов;
- б) устанавливается целесообразность их выполнения работ;
- в) обеспечение качественной работы на предприятии.

17. Методы прогнозирования рыночного спроса:

- а) экстраполяция временных рядов;
- б) метод скользящей средней;
- в) метод наименьших квадратов.

18. Дайте определение понятию «товарообеспечение предприятий розничной торговли»: а) процесс купли-продажи;

- б) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления включает их куплю-продажу и товаропродвижение;
- в) процесс доведения товаров через складские звенья и доставка в торговую сеть.

19. Принципы товаропродвижения:

- а) планомерность;
- б) ритмичность;
- в) оперативность.

20. Раскройте содержание этапа «Управление технологическими процессами» модели закупки и доведения продукции до покупателей в розничном торговом предприятии:

- а) прием, складирование, поддержание товарных запасов, обеспечение сохранности потребительских свойств, подача товаров к местам продажи;
- б) изучение рынка закупок, критериями оценки реальных и потенциальных возможностей поставщиков;
- в) исследование рынка товаров.

21. Сущность транзитной формы товародвижения в розничную торговую сеть:

- а) заключается в отгрузке или завозе товаров в розничную торговую сеть

непосредственно с производственных предприятий;

б) применение в основном при доставке в розничную торговую сеть товаров сложного ассортимента;

в) звенья, через которые проходит товар при движении от производителя к потребителю.

22. Сущность складской формы товародвижения в розничную торговую сеть:

а) звенья, через которые проходит товар при движении от производителя к потребителю;

б) заключается в отгрузке или завозе товаров в розничную торговую сеть непосредственно с производственных предприятий;

в) применение в основном при доставке в розничную торговую сеть товаров сложного ассортимента.

23. Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров:

а) базисные условия поставки;

б) способы определения качества товара;

в) юридические адреса сторон.

24. Порядок заключения договоров:

а) предложение одной стороны о заключении договора;

б) просмотр предложения сторон;

в) встреча сторон.

25. Особенности организации прямых закупок торговыми предприятиями у товаропроизводителей:

а) встреча с руководителем организации;

б) увеличение автотранспорта;

в) улучшение работоспособности.

26. Роль оптовой торговли в современных условиях:

а) оптовая торговля является наиболее важным звеном, которое обеспечивает ускорение процесса товародвижения по каналам распределения;

б) активно вовлекает в товарооборот местные товарные ресурсы и проводит децентрализованные закупки товаров из различных источников;

в) роль оптовой торговли предусматривает ее активное участие в обеспечении устойчивой реализации товаров потребителям.

27. Дайте определение понятия «франчайзинг»:

а) форма длительного коммерческого сотрудничества фирм;

б) организация франчайзинговой сети сбыта, при которой франчайзер, который владеет определенной торговой маркой, предоставляет малому предприятию право на ведение дела под его торговой маркой;

в) соблюдение установленных стандартов качества товаров и услуг франчайзером перед франчайзером.

28. В каких формах функционируют торгово-посреднические фирмы на российском товарном рынке?

а) дилеры;

б) агенты;

в) дистрибьюторы;

г) консигнаторы.

29. Функции, выполняемые АО ФКК «Росконтракт» со своими подразделениями:

- а) осуществляет закупки продукции по целевому назначению;
- б) организует и реализует коммерческие сделки на экспорт, импорт, закупку, продажу и обмен продукции;
- в) обеспечивает поиск и формирование сети потребителей отечественной и импортной продукции.

30. Сущность аукционной торговли товарами:

- а) торговля произведениями искусства, ювелирными изделиями, предметами антиквариата, уникальными коллекциями, пушниной и др.;
- б) товары реализуются гласно, в заранее установленное время и в определенном месте;
- в) представляют к продаже товары, которые обладают индивидуальными свойствами и ценностями.

31. По каким показателям можно определить конкурентоспособность торгового предприятия на рынке?

- а) издержки обращения;
- б) использование внеоборотных активов;
- в) складское хозяйство.

32. Какие затраты относят к издержкам обращения?

- а) все затраты, вызванные куплей-продажей и доведением товаров для потребителей;
- б) транспортирование товаров;
- в) заработная плата персонала, содержание складских и торговых помещений.

33. Что такое прибыль?

- а) денежные средства или материальные ценности, полученные государством, физическим или юридическим лицом в результате какой-либо деятельности за определённый период времени
- б) доход, получаемый от продажи дополнительной единицы продукции;
- в) суммарно-результативный показатель торгового предприятия.

7.4. Перечень вопросов к зачету

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности предприятий в условиях рынка
2. Предмет коммерческой деятельности
3. Субъекты коммерческой деятельности
4. Роль и задачи коммерческой деятельности
5. Понятие и виды товарооборота
6. Показатели и элементы товарооборота
7. Общий объем товарооборота и его прогнозирование
8. Планирование товарного обеспечения
9. Товарные запасы и их обращение
10. Нормирование товарных запасов
11. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов

12. Потребительский выбор и поведение потребителя
13. Функции спроса и их квалиметрия
14. Функции предложения и их квалиметрия
15. Парадоксы законов спроса и предложения
16. Цена торговли и факторы ценообразования
17. Равновесная цена и полиполистическое ценообразование
18. Ценообразование в условиях олигополии
19. Монопольная цена и ее образование
20. Монополистическая дискриминация цен
21. Наценки и накладки на покупную стоимость товара
22. Антимонопольное законодательство РФ
23. Законодательство РФ о защите прав потребителя
24. Затраты и издержки обращения в торговле
25. Состав и структура издержек обращения
26. Показатели издержек обращения
27. Прогнозирование и планирование издержек обращения
28. Доходы и эффективность коммерческой деятельности
29. Максимизация предпринимательского дохода и прибыли
30. Функции и значение оптовиков
31. Значение организации прямых коммерческих связей
32. Коммерческая сделка и ее оформление
33. Оптовая торговля через оферту
34. Конкурентные торги
35. Биржевая торговля
36. Аукционная торговля
37. Консигнация
38. Комиссионная торговля
39. Торговля по заказам
40. Законодательство РФ об ответственности
41. Организация внешней торговли в РФ
42. Международный контракт купли-продажи
43. Гармонизированная система описания и кодирования товаров
44. Базисные условия контрактов
45. Функции и значение розничной торговли
46. Организация обслуживания покупателей
47. Торговый имиджмент
48. Управление формированием потребностей
49. Формы розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
50. Требования к организации розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
51. Функции и значение общественного питания
52. Товарооборот общественного питания
53. Планирование обеденной продукции
54. Издержки и эффективность общественного питания
55. Функции и значение заготовок с.-х. продукции у населения

56. Заготовительный товароборот

57. Планирование потребности в таре для заготовок сельскохозяйственной продукции

58. Издержки и эффективность заготовок с.-х. продукции

59. Торговый маркетинг и маркетинговая информация

60. Маркетинговые исследования в торговле

61. Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность предприятия

62. Стимулирование сбыта

63. Эффективность маркетинговых коммуникаций

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

Знания, умения, навыки студента на зачете оцениваются оценками: «зачтено», «не зачтено».

Основой для определения оценки служит уровень усвоения студентами материала, предусмотренного данной рабочей программой

Оценивание студента на зачете по дисциплине (модулю)

Оценка зачета (стандартная)	Требования к знаниям
«зачтено» («компетенции освоены»)	Оценка «зачтено» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.
«не зачтено» («компетенции не освоены»)	Оценка «не зачтено» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «не зачтено» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

8. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ УЧЕБНАЯ ЛИТЕРАТУРА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Основная литература

1. Березенков В.В., Гайдук В.И., Михайлушкин П.А. Коммерческая деятельность. Учебное пособие. - Краснодар; «Атри» 2010 - 256 с.

2. Панкратов Ф.Р. и др. Коммерческая деятельность: Учебник для ВУЗов. М.: Банки и биржи. ЮНИТИ. 2007.

Дополнительная литература

3. Альбеков А.У., Согомонян С.А. Экономика коммерческого предприятия. Учебник для ВУЗов, Ростов н/Д: Феникс, 2006. -448 с.

4. Коммерческий словарь. Под ред. А.Н. Азриляна. М.. Правовая литература. 2006 г.. 306 с.

5. Настольная книга хозяйственного руководителя, предпринимателя, коммерсанта, бизнесмена. Информ.-внедр. Центр «Маркетинг». М.. 2007 г.. 239 с.

6. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. М.: ИНФРА-М, 2007.

7. Экономика торгового предприятия. Учебник для ВУЗов, А.Н. Гребнев, Ю.К. Баженов и др.) М.. Экономика. 2006 г.. 238 с.

9. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ "ИНТЕРНЕТ", НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

При изучении дисциплины студентам полезно пользоваться следующими Интернет – ресурсами:

Сайт Центрального банка Российской Федерации - <http://www.cbr.ru/>

Сайт министерства финансов Российской Федерации - <http://www.minfin.ru/>

Сайт федеральной налоговой службы - <http://www.nalog.ru/>

Сайт Правительства Российской Федерации - <http://www.pravitelstvo.gov.ru/>

Информационно-поисковые системы Консультант Плюс, Гарант, Кодекс и др.

Сайт компании «Консультант Плюс»: <http://www.consultant.ru>

Профессионально-ориентированные программы: 1С Предприятие 7.7, 1С Зарплата и кадры 7.7.

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Приступая к изучению дисциплины, студенту необходимо ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной учебной литературы. Следует уяснить последовательность выполнения индивидуальных учебных заданий, занести в свою рабочую тетрадь темы и сроки проведения семинаров, написания учебных и творческих работ.

При изучении дисциплины студенты выполняют следующие задания: изучают рекомендованную учебную и научную литературу; пишут контрольные работы, готовят доклады и сообщения к практическим занятиям; выполняют самостоятельные творческие работы, участвуют в выполнении практических заданий.

Уровень и глубина усвоения дисциплины зависят от активной и систематической работы на лекциях, изучения рекомендованной литературы, выполнения контрольных письменных заданий.

Лекции - форма учебного занятия, цель которого состоит в рассмотрении теоретических вопросов излагаемой дисциплины в логически выдержанной форме.

В состав учебно-методических материалов лекционного курса включаются:

- учебники и учебные пособия, в том числе разработанные преподавателями кафедры, конспекты (тексты, схемы) лекций в печатном виде и /или электронном

представлении - электронный учебник, файл с содержанием материала, излагаемого на лекциях, файл с раздаточными материалами;

- тесты и задания по различным темам лекций (разделам учебной дисциплины) для самоконтроля студентов;

- списки учебной литературы, рекомендуемой студентам в качестве основной и дополнительной по темам лекций (по соответствующей дисциплине).

Практические занятия – одна из форм учебного занятия, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение умений и навыков практической деятельности.

Особая форма практических занятий – лабораторные занятия, направленные на экспериментальное подтверждение теоретических положений и формирование учебных и профессиональных практических умений. В процессе лабораторной работы студенты выполняют одно или несколько лабораторных заданий, под руководством преподавателя в соответствии с изучаемым содержанием учебного материала.

Семинары – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Семинары способствуют углублённому изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы студентов. На семинарах студенты учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к семинару зависит от формы, места проведения семинара, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание доклада, эссе, реферата (с последующим их обсуждением), коллоквиум.

Учебно-методические материалы практических (семинарских) занятий включают:

А) Методические указания по подготовке практических/семинарских занятий, содержащие:

- план проведения занятий с указанием последовательности рассматриваемых тем занятий, объема аудиторных часов, отводимых для освоения материалов по каждой теме;

- краткие теоретические и УММ по каждой теме, позволяющие студенту ознакомиться с сущностью вопросов, изучаемых на практических/лабораторных семинарских занятиях, со ссылками на дополнительные УММ, которые позволяют изучить более глубоко рассматриваемые вопросы;

- вопросы, выносимые на обсуждение и список литературы с указанием конкретных страниц, необходимый для целенаправленной работы студента в ходе подготовки к семинару (список литературы оформляется в соответствии с правилами библиографического описания);

- тексты ситуаций для анализа, заданий, задач и т.п., рассматриваемых на занятиях. Практические занятия рекомендуется проводить и с использованием деловых ситуаций для анализа (case-study method).

Б) Методические указания для преподавателей, ведущих практические/семинарские занятия, определяющие методику проведения занятий, порядок

решения задач, предлагаемых студентам, варианты тем рефератов и организацию их обсуждения, методику обсуждения деловых ситуаций для анализа.

Методические указания по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа студентов - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия в этом процессе преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы студентов при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

- оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих студенту в удобное для него время осваивать учебный материал;

- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;

- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы студентов, поскольку именно эти виды учебной работы студентов в первую очередь готовят их к самостоятельному выполнению профессиональных задач;

- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Предметно и содержательно самостоятельная работа студентов определяется образовательным стандартом, рабочими программами учебных дисциплин, содержанием учебников, учебных пособий и методических руководств.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач.

Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее студентам и преподавателю оценить уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, решать вычислительные задачи и получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания. Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории.

Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений.

Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

Методические указания по выполнению рефератов

Реферат представляет собой сокращенный пересказ содержания первичного документа (или его части) с основными фактическими сведениями и выводами.

Написание реферата используется в учебном процессе вуза в целях приобретения студентом необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п. С помощью рефератов студент глубже постигает наиболее сложные проблемы курса, учится лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда.

Процесс написания реферата включает:

- выбор темы;
- подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение;
- составление плана;
- написание текста работы и ее оформление;
- устное изложение реферата.

Рефераты пишутся по наиболее актуальным темам. В них на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов.

Темы рефератов должны охватывать и дискуссионные вопросы курса. Они призваны отражать передовые научные идеи, обобщать тенденции практической деятельности, учитывая при этом изменения в текущем законодательстве. Рекомендованная ниже тематика рефератов примерная. Студент при желании может сам предложить ту или иную тему, предварительно согласовав ее с научным руководителем.

Реферат, как правило, состоит из введения, в котором кратко обосновывается актуальность, научная и практическая значимость избранной темы, основного материала, содержащего суть проблемы и пути ее решения, и заключения, где формируются выводы, оценки, предложения.

Объем реферата - от 5 до 15 машинописных страниц.

Содержание реферата студент докладывает на семинаре, кружке, научной конференции. Предварительно подготовив тезисы доклада, студент в течение 7-10

минут должен кратко изложить основные положения своей работы. После доклада автор отвечает на вопросы, затем выступают оппоненты, которые заранее познакомились с текстом реферата, и отмечают его сильные и слабые стороны. На основе обсуждения студенту выставляется соответствующая оценка.

11. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю) включают;

- технические средства: компьютерная техника и средства связи (персональные компьютеры, проектор, интерактивная доска, видеокамеры, акустическая система);

- методы обучения с использованием информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов, компьютерный лабораторный практикум);

- перечень и Интернет-сервисов и электронных ресурсов (поисковые системы, электронная почта, профессиональные, тематические чаты и форум, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии и справочники; электронные учебные и учебно-методические материалы);

- перечень программного обеспечения (системы тестирования, персональные пакеты прикладных программ, программы-тренажеры, программы-симуляторы);

- перечень информационных справочных систем (ЭБС Книгафонд, «Консультант»).

12. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для материально-технического обеспечения дисциплины необходимы следующие средства:

- компьютерные классы для работы с учебно-методическими комплексами с доступом в Интернет;

- проектор, совмещенный с ноутбуком, для использования электронной версии учебник, подготовленной преподавателями кафедры.

Отдельные лекции и практические занятия проводятся с использованием вспомогательных средств: раздаточных материалов, слайдов, мультимедийных презентаций.

13. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В соответствии с требованиями ФГОС ВПО по направлению 38.03.01 «Экономика» реализация компетентностного подхода предусматривает широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных методов. В процессе преподавания дисциплины предусмотрено использование следующих активных форм обучения:

- проведение деловых игр во время практических занятий;

- разбор конкретных ситуаций на семинарских занятиях (например, моделирование ситуации поведения потребителя при различных изменениях рыночной конъюнктуры - цен, доходов и пр.);

- организация различных форм проведения дискуссий (круглых столов и т.д.);

- использование электронных обучающих материалов (лекций) с последующим обсуждением их содержания на занятиях.

В процессе преподавания дисциплины предусмотрено использование следующих интерактивных методов обучения:

- деловая игра – метод имитации (подражания) принятия решения студентами в искусственно созданной ситуации с помощью консультации преподавателя;

- ситуационный анализ (кейс-стади) – способ проверки знаний, позволяющий в условной обстановке решать конкретные реальные задачи. Одной из целей решения ситуационных заданий является выработка у обучаемых навыков в решении конкретных ситуаций;

- коллоквиум – форма учебного занятия, в ходе которого преподаватель контролирует усвоение студентами сложного лекционного курса, а также процесс самостоятельной работы студентов в течение семестра. На коллоквиум выносятся узловые, спорные или особенно трудные темы, а также самостоятельно изученный студентами материал. Он позволяет систематизировать знания;

- круглый стол - наиболее эффективный способ для обсуждения острых, сложных и актуальных вопросов, обмена опытом и творческих инициатив. Идея круглого стола заключается в поиске решения по конкретному вопросу, а также в возможности вступить в научную дискуссию по интересующим вопросам;

- дискуссия – обсуждение какого-либо вопроса с намерением достичь взаимоприемлемого решения. Дискуссия является разновидностью спора, близка к полемике, и представляет собой серию утверждений, по очереди высказываемых участниками.

Удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, определяется главной целью программы, особенностью контингента обучающегося и содержанием конкретных дисциплин, и в целом в учебном процессе они должны составлять не менее 20 % аудиторных занятий.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО с учетом рекомендаций и ООП ВО по направлению подготовки 38.03.01 – «Экономика», профилю «Мировая экономика».

Составители: ст. препода. Агаев К.С., препода. Ханова Ф.С.

Рецензент: д.э.н., профессор Садыгов Э.М.

Программа рассмотрена и одобрена на заседании Ученого совета филиала от 19.03.2015г., протокол № 06.