

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: В.Буднев, Любовь Александровна

Должность: Ректор

Дата подписания: 03.02.2023 15:17:47

Уникальный программный ключ:

c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ

ФЕДЕРАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ

УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности »

Для специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

Тольятти, 2018

Рабочая учебная программа по междисциплинарному курсу «Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда» включена в основную профессиональную образовательную программу специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» решением Президиума Ученого совета.

Протокол №4 от 28.06.2018г.

Начальник учебно-методического отдела _____

Н.М. Шемендюк

28.06.2018

Рабочая учебная программа по междисциплинарному курсу разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденного Минобрнауки от 15.05.2014 N 539

Составил к.э.н., доцент Торгушина Е.В.
(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано Директор научной библиотеки  В.Н. Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации  В.В. Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
(наименование кафедры)

Протокол № 10 от « 20 » апреля 2018 г.

Заведующий кафедрой  (подпись) д.э.н., профессор Е.В. Башмачникова
(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано Начальник учебно-методического отдела  Н.М. Шемендюк

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

1.1. Цели освоения междисциплинарного курса

- дать основы знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности торговой организации, сформировать умение в области выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, формирования и планирования товарных запасов.
- овладение студентами организации коммерческой деятельности, а также действиями, которые будут способствовать ее совершенствованию на предприятиях в отраслях народного хозяйства и сфере услуг.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанной специальности, содержание междисциплинарного курса позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- выявление и изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- планирование и организация процессов закупки и продажи товаров на предприятиях различных сфер и отраслей;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом его особенностей при осуществлении хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок товаров и процессов товародвижения на рынке товаров;
- организация системы сбыта товаров на отраслевом рынке и его стимулирования;
- моделирование коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
- анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения междисциплинарного курса

В результате освоения междисциплинарного курса у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
ОК-1	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК - 2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК - 3	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК-4	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и

	личностного развития.
ОК- 6	Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК -7	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК -12	Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.
ПК- 1.1	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК- 1.2	На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.
ПК- 1.3	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК- 1.4	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК- 1.5	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК- 1.6	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.
ПК- 1.7	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК-1.8	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы
ПК-1.9	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
ПК-1.10	Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
<p>Знает: ОК- 1 ОК -2 ОК - 3 ОК-4 ОК-6 ОК -7 ОК -12 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли; классификацию торгово -технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Лекции - Практические занятия - Самостоятельное изучение дополнительного материала с подготовкой вопросов для проверки 	<ul style="list-style-type: none"> - Устные опросы - Собеседование - Тестирование - Написание рефератов

<i>Результаты освоения междисциплинарного курса</i>	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
<p>Умеет: ОК-6 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p>	<p>-Выполнение практических заданий - Подготовка докладов, рефератов</p>	<p>- Письменная работа - Собеседование -Опрос</p>
<p>Имеет практический опыт: ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6, ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10 приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</p>	<p>- Выполнение индивидуальной работы</p>	<p>- Письменная работа - Доклад - Презентация результатов проекта</p>

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Междисциплинарный курс относится к профессиональному модулю «Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью» профессионального цикла учебного плана специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям). Его освоение осуществляется в четвертом и пятом семестре при очной форме обучения и в шестом – при заочной форме обучения*.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
1	<i>Предшествующие дисциплины (практики)</i>	
1.1	Информационные технологии в профессиональной деятельности	ОК-4, ОК-5, ПК-1.2, ПК-2.1, ПК-2.2, ПК-2.4
1.2	Организация торговли	ОК-2, ПК-1.3, ПК-1.4. ПК-1.5
1.3	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	ПК-1.10
2	<i>Последующие дисциплины (практики)</i>	
2.1	Учебная практика	ОК 1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6. ОК-7. ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ОК-12, ПК 1.1-ПК-1.10, ПК 2.1-ПК 2.9
2.2	Производственная практика	ОК 1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-5, ОК-6. ОК-7. ОК-7, ОК-8, ОК-9, ОК-10, ОК-11, ОК-12, ПК 1.1-ПК-1.10, ПК 2.1-ПК 2.9, ПК 3.1-ПК 3.8, ПК 4.1, ПК 4.2

* Здесь и далее семестры указаны для обучающихся на базе основного общего образования. Для лиц, обучающихся на базе среднего общего образования, семестры соответствуют учебному плану и нормативному сроку обучения, установленному ФГОС.

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

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	120	-	120
Лекции (час)	52	-	6
Практические (семинарские) занятия (час)	40	-	4
Лабораторные работы (час)	-	-	-
Самостоятельная работа (час)	27	-	109
Курсовой проект (работа) (+,-)	-	-	-
Контрольная работа (+,-)	4 семестр	-	-
Экзамен, семестр /час.	5 семестр	-	6 семестр
Консультация	1		1

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

4.1. Содержание междисциплинарного курса

№ п/п	Раздел междисциплинарного курса	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)				Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
1	Тема 1 Коммерческая деятельность: цели, сущность, объекты, субъекты, виды, коммерческие структуры Вопросы: 1. Сущность и цели коммерческой деятельности. 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. 3. Учредительные документы. 4. Индивидуальная и коллективная ответственность. 5. Организационно-правовые формы участников коммерческой деятельности.	6/-/1	4/-/-	-/-/-	-/-/10	Устный опрос, выполнение практических заданий
2	Тема 2 Государственное регулирование коммерческой деятельности Вопросы:	6/-/-	4/-/-	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение практических заданий

	<p>1. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.</p> <p>2. Коммерческая тайна ее защита.</p> <p>3. Направления и задачи государственного регулирования коммерческой деятельности.</p> <p>4. Таможенное регулирование.</p> <p>5. Валютный контроль.</p>					
3	<p>Тема 3 Коммерческая служба организаций.</p> <p>Организация хозяйственных связей, коммерческие договоры</p> <p>Вопросы:</p> <p>1. Основные функции коммерческой службы предприятия.</p> <p>2. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей</p> <p>3. Договорная работа в коммерческой деятельности</p>	6/-/-	4/-/1	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, тест, выполнение практических заданий
4	<p>Тема 4</p> <p>Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров</p> <p>Вопросы:</p> <p>1. Содержание и организация закупочной работы</p> <p>2. Договор поставки: порядок заключения, изменения и расторжения.</p> <p>Структура и содержание договора поставки.</p> <p>3. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.</p> <p>4. Организация биржевых торгов.</p> <p>5. Организация проведения аукционных торгов.</p>	4/-/1	4/-/-	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, выполнение практических заданий, решение задач
5	<p>Тема 5 Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров</p> <p>Вопросы:</p> <p>1. Сущность и содержание коммерческой работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.</p> <p>2. Организация продажи товаров на товарных биржах.</p> <p>3. Организация продажи товаров на аукционных торгах.</p> <p>4. Организация продажи товаров на оптовых рынках.</p> <p>5. Организация продажи товаров в магазинах кеш-</p>	6/-/1	4/-/1	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, выполнение практических заданий, решение задач

	энд-керри.					
6	Тема 6 Организация коммерческой работы на предприятиях розничной торговли Вопросы: 1. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. 2. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами в магазинах. 3. Стимулирование продаж в розничной торговле.	6/-/1	4/-/1	-/-/-	3/-/11	Решение ситуационных задач
7	Тема 7 Коммерческий риск и способы его уменьшения Вопросы: 1. Понятие коммерческого риска 2. Классификация рисков. 3. Факторы, влияющие на коммерческий риск. 4. Пути снижения коммерческого риска.	4/-/1	4/-/-	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение практических заданий
8	Тема 8 Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности Вопросы: 1. Сущность лизинга. 2. Формы и виды лизинга. 3. Лизинговый договор (контракт) 4. Факторинг как форма краткосрочного кредитования коммерческих предприятий	4/-/-	4/-/-	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение практических заданий
9	Тема 9 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Вопросы: 1. Транспорт, сравнительная характеристика видов транспорта. 2. Выбор вида транспорта. 3. Тара, ее классификация и значение	4/-/-	4/-/1	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение практических заданий
10	Тема 10 Инновации в коммерции, этика и мораль коммерсанта Вопросы: 1. Инновации в коммерции. 2. Этика и мораль коммерсантов. Задания, вынесенные на практическое за	6/-/1	4/-/-	-/-/-	3/-/11	Устный опрос, подготовка докладов, выполнение практических заданий
	Промежуточная аттестация по междисциплинарному курсу					Контрольная работа/ Экзамен
	ИТОГО	52/-/6	40/-/4	-/-/-	27/-/109	

Примечание:

-/-/-, объем часов соответственно для очной, заочной форм обучения

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
1	Занятие 1. Коммерческая деятельность: цели, сущность, объекты, субъекты, виды, коммерческие структуры	4/-/-	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
2	Занятие 2. Государственное регулирование коммерческой деятельности	4/-/-	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
3	Занятие 3. Коммерческая служба организаций. Организация хозяйственных связей, коммерческие договоры	4/-/1	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
4	Занятие 4. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров	4/-/-	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выполнение практических заданий.
5	Занятие 5 Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров	4/-/1	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий. 4. Презентация результатов индивидуальной работы по разработке бизнес-плана
6	Занятие 6 Организация коммерческой работы на предприятиях розничной торговли	4/-/1	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
7	Занятие 7 Коммерческий риск и способы его уменьшения	4/-/-	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
8	Занятие 8 Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности	4/-/-	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
9	Занятие 9 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности	4/-/1	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
10	Занятие 10 Инновации в коммерции, этика и мораль коммерсанта	4/-/-	1. Обсуждение теоретических вопросов. 2. Выступление с докладами. 3. Выполнение практических заданий.
	Итого	40/-/4	

Примечание:

-/-/-, объем часов соответственно для очной, заочной форм обучения

4.3.Содержание лабораторных работ

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по междисциплинарному курсу

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
ОК-1, ОК-2, ОК-3, ОК-4, ОК-6, ОК-7, ОК-12, ПК-1.1, ПК-1.2, ПК-1.3, ПК-1.4,	Вопросы для самоконтроля, подготовка докладов, рефератов, тест для самоконтроля	Доклад, письменная работа	Собеседование, выступление с докладом	27/-/109

ПК-1.5,ПК-1.6,ПК-1.7,ПК-1.8,ПК-1.9,ПК-1.10				
Итого				27/-/109

Содержание заданий для самостоятельной работы Темы докладов, рефератов

1. Организационная структура коммерческой службы розничных торговых предприятий.
2. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях.
3. Товарно-ассортиментная политика как основа коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
4. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях.
5. Принципы и методы продажи потребительских товаров.
6. Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства.
7. Значение закупочной деятельности в функционировании розничных торговых предприятий.
8. Стимулирование сбыта. Перспектива его развития в новых экономических условиях.
9. Фирменный стиль продажи товаров..
10. Послепродажное обслуживание.
11. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
12. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия с использованием элементов маркетинга.
13. Состав и оценка рисков коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
14. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговой фирмы на рынке потребительских товаров.
15. Планирование сбыта продукции в хозяйственных предприятиях.
16. Лизинг как одна из современных форм сбыта продукции.
17. Коммерческие банки и их роль в функционировании рынка ценных бумаг.
18. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
19. Инфраструктура лизингового рынка России.
20. Организационно-правовые формы предприятий и объединения предприятий.
21. Формы сотрудничества предприятий в сфере производства и товарообмена.
22. Информационное обеспечение коммерческой деятельности..
23. Организация и управление коммерческой деятельностью оптовых предприятий.
24. Организация и управление коммерческой деятельностью розничных предприятий.
25. Организация ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
26. Коммерческая деятельность банков.
27. Страхование, его формы и функции в рыночной экономике.
28. Инжиниринг: сущность, понятие и виды оказываемых услуг.
29. Коммерческие операции с различными видами недвижимости.
30. Коммерческие инновации: сущность, виды, формирование портфелей инноваций промышленного предприятия.
31. Планирование материально-технического обеспечения промышленного предприятия.
32. Организация приемки продукции по критериям качества и количества.
33. Консалтинговая деятельность.
34. Лицензирование розничной торговли
35. Оценка инвестиционных решений
36. Формирование инвестиционных программ по экономическим критериям
37. Стратегическое планирование коммерческой деятельности
38. Формирование товарного ассортимента торговых предприятий
39. Кооперация и координация при сбыте товаров.
40. Выбор поставщика материальных ресурсов.

Письменные работы могут быть представлены в различных формах:

- реферат - письменный доклад или выступление по определённой теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты могут являться изложением содержания научной работы, художественной книги и т.п.

- эссе - прозаическое сочинение небольшого объема и свободной композиции, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендующее на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.

- аннотирование – предельно краткое связное описание просмотренной или прочитанной книги (статьи), ее содержания, источников, характера и назначения;

- Тезирование – лаконичное воспроизведение основных утверждений автора без привлечения фактического материала;

- Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;

- Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.

- Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.

- План - это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект;

- другое.

Вопросы (тест) для самоконтроля

1. Дайте определение коммерческой деятельности.
2. Какие факторы внешней среды оказывают влияние на результаты коммерческой деятельности.
3. Перечислите основные принципы коммерческой деятельности. Каким образом проявляется системность коммерции.
4. Раскройте понятия :технологические процессы и коммерческие процессы.
5. Установите функции коммерческой деятельности.
6. В чем различие понятий "коммерция" и "предпринимательство".
7. Какие виды процессов и операций осуществляются в торговле.
8. Охарактеризуйте содержание коммерческой работы в торговле.
9. Назовите основные формы коммерческих структур
10. Чем характеризуются некоммерческие организации.
11. Каких видов бывают товарищества.
12. Чем характеризуется полное товарищество.
13. В чем принципиальное отличие общества от товарищества.
14. По масштабу деятельности, размеру уставного капитала какое общество является наиболее крупным.
15. Каких видов бывают АО? В чем их различия.
16. В каких случаях товарищество должно быть преобразовано в общество (или иную форму организации коммерческой деятельности).
17. Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.
18. Какие требования предъявляются к качеству информации.

19. В чем заключаются достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации?
20. Назовите составляющие в подборе комплекса технических средств для сбора, обработки и выдачи информации.
21. На какие классификационные группы подразделяются используемые технические средства.
22. Поясните содержание автоматизированной технологии обработки информации.
23. В каких целях осуществляется защита коммерческой информации в торговом предприятии.
24. Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера, исключающие ее утечку.
25. Какие существуют правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну.
26. Что понимают под товарным знаком.
27. Какие права имеет владелец товарного знака.
28. Поясните порядок регистрации товарных знаков.
29. В чем особенности использования товарного знака.
30. Какова процедура уступки товарного знака.
31. При каких условиях аннулируется регистрация товарных знаков.
32. Дайте определение понятия хозяйственных связей в торговле.
33. Как регулировались хозяйственные связи до рыночной перестройки.
34. Каким правовым актом регулируются хозяйственные взаимоотношения между поставщиками и покупателями товаров.
35. В чем состоит сущность прямых хозяйственных связей и их эффективность.
36. Какие условия необходимо учитывать при установлении прямых хозяйственных связей.
37. Дайте определение понятию "Договор".
38. Перечислите и охарактеризуйте основные виды договоров, применяемых в торговле.
39. В какой форме может быть заключен договор.
40. Что такое оферта и акцепт.
41. Что является существенными условиями договора.
42. Каков порядок заключения договора.
43. Каков порядок изменения или расторжения договора.
44. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора.
45. Что такое неустойка и в чем она может выражаться.
46. Нормативные акты, регламентирующие порядок приемки продукции по качеству и количеству.
47. Порядок и особенности приемки продукции по количеству.
48. Порядок и особенности приемки продукции по критериям качества.
49. Претензионные акты и исковые заявления.
50. Особенности приемки импортных товаров.
51. Условия участия в приемке продукции представителей поставщиков.

Коммерческие риски и способы их уменьшения.

52. Какова роль нововведений в коммерческой деятельности.

53. Влияют ли коммерческие инновации на эффективность деятельности предприятия? Если да, то как.

54. Как осуществляются инвестиции в коммерческие инновации.

55. Перечислите основные виды рисков.

56. Опишите жизненный цикл товара.

57. Дайте определение понятию инфраструктура.

58. Какие основные элементы рынка вы можете назвать.

59. Что такое производственная инфраструктура.

60. Что является продуктом инфраструктуры.

Индивидуальные (групповые) задания для самостоятельной работы

За период изучения междисциплинарного курса студент должен выполнить индивидуальную работу, оформить и сдать на проверку преподавателю. Презентация результатов осуществляется на одном из последних практических занятий. Работа выполняется студентами индивидуально.

Задание 1

Составьте таблицу основных типов коммерческих организаций по следующей форме:

Тип организации	Учредители	Формы учредительных документов	Органы управления	Ответственность	Уставный капитал	Ценные бумаги	Условия реорганизации и ликвидации
1	2	3	4	5	6	7	8

Задание 2

Студенты делятся на 3—4 группы, каждая из групп представляет себя на месте коммерческого директора данной сети. По окончании данного на подготовку времени каждая из групп должна ответить на приведенные ниже вопросы и представить свой проект реализации развития розничной сети. После представления проектов с последующей защитой и обоснованием принятых решений происходит их обсуждение и выбирается лучший вариант развития сети.

Исходные данные. Фирма собирается открыть в городе *N* «с нуля» розничную сеть магазинов по реализации продуктов питания и сопутствующих товаров. Методы работы магазинов — магазины самообслуживания. Схема организации работы магазинов будет однотипной. Снабжение магазинов осуществляется с одного крупного центрального склада и, возможно, нескольких вспомогательных складов. Управление сетью осуществляет управляющий сети из центрального офиса. Персонал каждого магазина (около 50 человек) будет стремиться к самому высокому уровню обслуживания, а фирма постарается организовать открытие к концу года сети из 45—50 магазинов.

Необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какова, по вашему мнению, будет организационная структура и схема работы центрального офиса компании? Представить схему и определить необходимое количество сотрудников каждого отдела.

2. Какова, по вашему мнению, будет организационная структура и схема работы магазина? Представить схему и определить необходимое количество сотрудников каждого отдела.

3. На какие должности вы наберете людей в первую очередь? Какие способы набора и отбора кандидатов вы используете?
4. Каким образом следует разделить функции управления между управляющим сетью магазинов и коммерческим директором, управляющим сетью магазинов и директором по логистике, управляющим сетью магазинов и директором по персоналу?
5. Какие категории сотрудников вы обучите посредством внутреннего обучения и чему бы вы их обучили?
6. Сколько сотрудников должно быть в коммерческом отделе и как между ними распределяются функции?
7. Каковы будут основные постулаты создаваемой корпоративной культуры и какими методами вы их внедрите?
8. Какую систему мотивации вы предложите для сотрудников офиса и магазина?
9. Какими качествами, навыками и знаниями должен обладать управляющий сетью, коммерческий директор, начальник отдела персонала, начальник отдела логистики?
10. Как коммерческий директор, какие сложности вы предвидите при создании в короткие сроки сети магазинов в городе N?

Задание 3

1: Составление договора поставки, составление договора купли-продажи.

2: Составление протокола разногласий при заключении договора поставки.

Рекомендуемая литература: 1-7;9.

6. Методические указания для обучающихся по освоению междисциплинарного курса

Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/ наименование темы
Проектная технология	Тема 1 Коммерческая деятельность: цели, сущность, объекты, субъекты, виды, коммерческие структуры Тема 2 Государственное регулирование коммерческой деятельности	Занятие 4. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров Занятие 6. Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров Занятие 7. Организация коммерческой работы на предприятиях розничной торговли
Слайд-лекции	Тема 1 Коммерческая деятельность: цели, сущность, объекты, субъекты, виды, коммерческие структуры Тема 2 Государственное регулирование коммерческой деятельности Тема 3 Коммерческая служба организаций. Организация	

	хозяйственных связей, коммерческие договоры Тема 4 Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров Тема 5 Организация коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров Тема 6 Организация коммерческой работы на предприятиях розничной торговли Тема 7 Коммерческий риск и способы его уменьшения Тема 8 Лизинговые и факторинговые операции в коммерческой деятельности Тема 9 Транспортное обеспечение коммерческой деятельности Тема 10 Инновации в коммерции, этика и мораль коммерсанта	
Групповые технологии		Занятие 3. Коммерческая служба организаций. Организация хозяйственных связей, коммерческие договоры

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой междисциплинарного курса, выяснить, какие результаты освоения междисциплинарного курса заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения междисциплинарного курса студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой междисциплинарного курса и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по междисциплинарному курсу. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой междисциплинарного курса. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену (зачету) и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данного междисциплинарного курса учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения междисциплинарного курса является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По междисциплинарному курсу часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (экзамену (зачету)).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения междисциплинарного курса проводится промежуточная аттестация (экзамен, (зачет)).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению междисциплинарного курса на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу междисциплинарного курса;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на подгруппы обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- решение ситуаций;
- другое.

Содержание заданий для практических занятий

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

По междисциплинарному курсу для проведения практических занятий разработано 30 заданий:

- Тема 1 – 3 задания;
- Тема 2 – 3 задания;
- Тема 3 – 3 задания;
- Тема 4 – 3 задания;
- Тема 5 – 3 задания;
- Тема 6- 3 задания;
- Тема 7 -3 задания;
- Тема 8 -3 задания;
- Тема 9 -3 задания;
- Тема 10-3 задания.

Вопросы для обсуждения

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
2. Назовите основную цель коммерции.
3. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
4. Назовите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта.
5. Кто может являться юридическим лицом?
6. В чем состоит различие между юридическими и физическими лицами?
7. Какие организации называют коммерческими?
8. По каким признакам классифицирует коммерческие организации?
9. Какие организации относятся к некоммерческим?
10. Какая информация должна содержаться в учредительных документах?
11. Какими правами обладают участники хозяйственных товариществ и обществ? Какие они имеют обязанности?
12. В чем состоит основное отличие хозяйственного товарищества от общества?
13. В чем состоят отличия ООО от общества с дополнительной ответственностью?
14. Какое общество признается дочерним или зависимым?

Каково назначение коммерческой информации?

2. Что называется коммерческой тайной?

3. Какие сведения составляют коммерческую тайну?

4. Кто является обладателем коммерческой тайны?

5. Назовите основные меры по защите информации, составляющей коммерческую тайну.

6. Каковы цели государственного регулирования торговли?

7. Какие направления государственного регулирования коммерческой деятельности вы можете назвать?

8. Какие задачи государственного регулирования коммерческой деятельности решаются на федеральном уровне?

9. Какие задачи государственного регулирования коммерческой деятельности решаются на региональном уровне?

10. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.

11. В чем состоит цель государственного антимонопольного регулирования?

12. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?

13. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?

14. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?

15. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?

16. Назовите основные подразделения, входящие в состав коммерческой службы предприятия.

17. Каковы функции подразделений коммерческой службы предприятия?

18. Являются ли понятия «сделка» и «договор» тождественными?

19. Охарактеризуйте порядок заключения и исполнения договоров.

20. Какими нормативными документами определен порядок заключения и исполнения договоров?

21. Какие основные статьи должен содержать хозяйственный договор?

22. В какой форме может быть заключен договор?

23. Что является существенными условиями договора?

24. Каков порядок заключения договора?

25. Каков порядок изменения и расторжения договора?

26. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?

27. Что понимают под убытками?

28. Какие существуют способы обеспечения исполнения договорных обязательств? Приведите их краткую характеристику.

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

30. Назовите основные операции, из которых состоит коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

31. Какова примерная структура договора оптовой купли-продажи?

32. Что представляет собой современная товарная биржа?

33. Какие виды сделок могут заключаться на товарных биржах? В чем их особенности?

34. Что предусматривается правилами биржевой торговли?

35. Кто является участниками биржевых торгов?

36. С какой целью проводятся аукционные торги? Какими они бывают?

37. Каков порядок проведения аукционов?

38. Что представляют собой оптовые рынки? Кто выступает на них в роли продавцов и покупателей?

39. К каким положительным результатам приводит правильная организация деятельности оптовых продовольственных рынков?

40. В чем особенность организации продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри?

41. На основе чего строятся отношения между продавцами и розничными покупателями?
42. Каков порядок заключения договора розничной купли-продажи?
43. Назовите основные правовые акты, регулирующие отношения по договору розничной купли-продажи.
44. Из каких основных операций состоит коммерческая деятельность розничных торговых предприятий?
45. Как проводится изучение спроса розничных покупателей?
46. Что такое торговый ассортимент товаров? Что лежит в основе его формирования?
47. Какие основные факторы оказывают влияние на формирование ассортимента товаров в магазине?
48. Для чего и с кем разрабатываются ассортиментные перечни товаров?
49. С помощью каких показателей можно определить полноту и стабильность ассортимента товаров в магазине?
50. В чем заключается управление товарными запасами на розничных торговых предприятиях?

Лабораторные работы

Лабораторные работы по междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» учебным планом не предусмотрены.

6.2. Методические указания для выполнения контрольных работ

Контрольная работа по междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» учебным планом специальности 38.02.04 предусмотрена в четвертом семестре при очной форме обучения. Тема контрольной работы выбирается по последней цифре зачетной книжки. Контрольная работа выполняется в письменной форме. Объем контрольной работы не должен превышать 15 стр. (без приложений). Контрольная работа оформляется на белой бумаге формата А4 (210-297 мм) на одной стороне листа компьютерным шрифтом Times New Roman №12 через 1,5 интервала с соблюдением полей: левое, верхнее, нижнее- не менее 20 мм, правое- не менее 10 мм. Повреждения листов текста, помарки и следы полностью удаленного прежнего текста не допускаются.

Примерные темы контрольной работы.

1. Организация и управление коммерческой деятельностью на производственном предприятии.
2. Коммерческая деятельность по закупкам сырья и материалов на производственном предприятии и ее эффективность.
3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном предприятии.
4. Формирование коммерческих связей в оптовой торговле.
5. Организация закупок товаров на предприятиях оптовой торговли.
6. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий и ее влияние на коммерческий успех.
7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
8. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и ее совершенствование.
9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
10. Ассортиментная политика торгово-посреднических организаций.
11. Особенности организации продажи товаров и ее стимулирование в торгово-посреднических организациях.
12. Планирование коммерческой деятельности предприятий с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
13. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
14. Стратегии коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
15. Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.

16. Анализ и оценка эффективности торгово-посреднической организации.
17. Организация торговли на оптовых ярмарках и выставках.
18. Организация торговли на оптовых продовольственных рынках.
19. Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности.
20. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торговых домах
21. Формирование стратегии коммерческого успеха на предприятии.
22. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и его влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
23. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
24. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.
25. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазине.
26. Организация процесса продажи товаров в сфере розничной торговли и ее стимулирование.
27. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и ее совершенствование.
28. Совершенствование коммерческой работы как основное условие обеспечения конкурентоспособности магазина.
29. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
30. Культура торговли и основные направления ее развития.
31. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
32. Проблемы качества торгового обслуживания населения.
33. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке услуг.
34. Особенности коммерческой работы на рынке средств производства.
35. Особенности коммерческой деятельности с объектами промышленной собственности (изобретения, ноу-хау, патенты).
36. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
37. Развитие лизинговой деятельности в России.
38. Коммерческие риски и методы их снижения.
39. Организация страхования коммерческих рисков.
40. Практика и проблемы страхования коммерческих рисков.

6.3. Методические указания для выполнения курсовых работ (проектов)

Курсовая работа (проект) по междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности» учебным планом не предусмотрена.

7. Паспорт фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по междисциплинарному курсу (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения междисциплинарного курса, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля	Вид контроля	Количество элементов, шт.

ОК-1 ОК-2 ОК-3 ОК-4 ОК-6 ОК-7 ОК-12	текущий	1. Устный опрос. 2. Написание докладов, рефератов. 3. Тестирование по темам курса	1. Блок 1. Вопросы 1-5 2. Блок 2. Темы докладов, рефератов 1-4 3. Блок 5. Вопросы: 1-10
ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4	текущий	1. Устный опрос. 2. Написание докладов, рефератов. 3. Тестирование по темам курса	1. Блок 1. Вопросы 6-12 2. Блок 2. Темы докладов, рефератов 8-12 3. Блок 5. Вопросы: 21-30
ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8	текущий	1. Устный опрос. 2. Написание докладов, рефератов. 3. Тестирование по темам курса	1. Блок 1. Вопросы 13-18 2. Блок 2. Темы докладов, рефератов 13-16 3. Блок 5. Вопросы: 31-40
ПК-1.9 ПК-1.10	текущий	1. Устный опрос. 2. Написание докладов, рефератов. 3. Тестирование по темам курса 4. Выполнение практических заданий	1. Блок 1. Вопросы 19-25 2. Блок 2. Темы докладов, рефератов 17-22 3. Блок 5. Вопросы: 41-60 4. Блок 3. Задания: 1-4
	текущий	1. Устный опрос. 2. Написание докладов, рефератов. 3. Тестирование по темам курса	1. Блок 1. Вопросы 26-33 2. Блок 2. Темы докладов, рефератов 23-30 3. Блок 5. Вопросы: 61-80
	текущий	1. Устный опрос. 2. Написание докладов, рефератов. 3. Тестирование по темам курса	1. Блок 1. Вопросы 34-40 2. Блок 2. Темы докладов, рефератов 31-40 3. Блок 5. Вопросы: 81-100
	текущий	1. Выполнение практических заданий	1. Блок 3. Задания: 5-8
	текущий	1. Выполнение практических заданий	1. Блок 3. Задания: 9-11
	текущий	1. Выполнение практических заданий 2. Выполнение индивидуальной работы	1. Блок 3. Задания: 12-14 2. Блок 4. Индивидуальная работа
	промежуточный	Компьютерный тест	Блок 5. Тестовые вопросы: 1-100

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения междисциплинарного курса

В таблице приведены примеры оценочных средств по междисциплинарному курсу. В полном объеме оценочные средства представлены в утвержденных Фондах оценочных средств по междисциплинарному курсу «Организация коммерческой деятельности».

Результаты освоения междисциплинарного курса	Оценочные средства (примеры вопросов, заданий и др.)
Знает: ОК- 1 ОК -2 ОК - 3 ОК-4 ОК- 6 ОК -7 ОК -12 составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; государственное регулирование коммерческой деятельности; инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли: основные и	Блок 1. Устный опрос 1. Дайте определение коммерческой деятельности. 2. Какие факторы внешней среды оказывают влияние на результаты коммерческой деятельности. 3. Перечислите основные принципы коммерческой деятельности. Каким образом проявляется системность коммерции. 4. Раскройте понятия :технологические процессы и коммерческие процессы. Блок 2. Темы докладов и рефератов 1. Организационная структура коммерческой службы розничных торговых предприятий. 2. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях. 3. Товарно-ассортиментная политика как основа коммерческой деятельности розничных торговых предприятий. 4. Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях. Блок 5. Тестовые вопросы 1. Компонентами модели товарного рынка являются: А. покупатель, продавец, посредник, поставщик, производитель.

<p>дополнительные; правила торговли; классификацию торгово -технологического оборудования, правила его эксплуатации; организационные и правовые нормы охраны труда; причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>	<p>Б. потребность, спрос, предложение, продукт, цена, сделка, обмен; В. оптовый посредник, розничный посредник, дилер, дистрибьютор, комиссионер; Г. потребность, спрос, предложение, продукт, цена, договор, обмен.</p> <p>2.Функции коммерческой деятельности предприятия включают: А. развитие рынков товаров, адаптацию коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью предприятия, сбыт и продажу товаров; Б. налаживание хозяйственных связей между предприятиями, исследование рынка, анализ деятельности конкурентов, поиск новых поставщиков, обеспечение учета издержек, связанных с коммерческой деятельностью предприятия; В. закупки товара, сбыт товара, поиск посредников, заключение договоров, адаптацию коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды; Г. формирование коммерческой политики, комплексный подход к коммерческой работе, управление куплей-продажей товаров и услуг на коммерческой основе, развитие рынков товаров, адаптацию коммерческой деятельности к изменениям окружающей среды, обеспечение учета издержек, связанных с деятельностью предприятия.</p> <p>3.Целями организации коммерческой деятельности в рыночной экономике являются: А. рост прибыли от продажи товара; Б. рост прибыли от продажи товара и увеличение доли рынка; В. увеличение доли рынка и минимизация издержек обращения; Г. минимизация издержек обращения.</p> <p>4.Стратегия организации коммерческой деятельности непосредственно связана: А. с изменением экономической политики; Б. со стратегией развития предприятия; В. со стратегией развития производства; Г. с изменением условий окружающей среды.</p>
<p>Умеет: ОК-6 ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6 ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10 устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; управлять товарными запасами и потоками; обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно -эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово -технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p>	<p>Блок 2. Темы докладов и рефератов 1. Принципы и методы продажи потребительских товаров. 2. Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства. 3. Значение закупочной деятельности в функционировании розничных торговых предприятий. 4. Стимулирование сбыта. Перспектива его развития в новых экономических условиях. 5. Фирменный стиль продажи товаров.. 6. Послепродажное обслуживание.</p> <p>Блок 5. Тестовые вопросы 1.При проектировании коммерческой деятельности предприятия следует соблюдать следующие принципы: А. приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка, ответственность перед партнерами по купле-продаже товара за выполнение взятых обязательств, взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; Б. взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; предвидение коммерческих рисков; адаптация коммерческих работников к новым условиям работы; получение прибыли от реализуемой продукции; В. Полную самостоятельность и равноправие субъектов рынка; взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; предвидение коммерческих рисков; Г. все перечисленное выше.</p> <p>2.Организация коммерческой деятельности- это: А. совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого; Б. согласование, координация деятельности и персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей; В. исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов. Г. согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли.</p> <p>3.Цель организации коммерческой деятельности: А. увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей; Б. максимизация прибыли предприятия; В. налаживание процесса сбыта товаров; Г. исследование и удовлетворение спроса покупателей.</p> <p>4.Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем: А. умении формулировать и реализовывать цели предприятия;</p>

	<p>Б. удовлетворении потребностей потребителей;</p> <p>В. реализации целей предприятия, умении их формулировать и направлять коммерческую деятельность в соответствии с задачами, стоящими перед предприятием;</p> <p>Г. применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия.</p> <p>5. Факторы, определяющие стратегию коммерческой деятельности предприятия:</p> <p>А. условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя;</p> <p>Б. рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура;</p> <p>В. цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно-управленческая структура;</p> <p>Г. возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно-управленческая структура, условия внешней среды.</p> <p>6. Под предприятием понимается:</p> <p>А. независимый хозяйствующий субъект, имеющий устав, расчетный счет в банке, печать и прошедший процедуру государственной регистрации, деятельность которого связана с закупкой, производством и/или реализацией товаров;</p> <p>Б. независимый хозяйствующий субъект с правовым статусом юридического или физического лица, деятельность которого связана с закупкой, производством и/или реализацией товаров, а также с другими видами деятельности, не запрещенными законом;</p> <p>В. независимый хозяйствующий субъект, имеющий устав, расчетный счет в банке, печать и прошедший процедуру государственной регистрации;</p> <p>Г. независимый хозяйствующий субъект с правовым статусом юридического или физического лица, деятельность которого не запрещена законом.</p> <p>7. К недостаткам партнерских форм деятельности предприятий относятся:</p> <p>А. сдерживание закупок большими партиями товаров, оказывающее влияние на товарную наценку;</p> <p>Б. наличие предпосылок для возникновения конфликтов среди учредителей по вопросам деятельности предприятия;</p> <p>В. ограниченный капитал, что не способствует развитию предприятия;</p> <p>Г. снижение защиты оперативной и стратегической информации.</p> <p>8. Определите принципиальное отличие товарищества от общества:</p> <p>А. товарищество- это объединение лиц, общество- это объединение капиталов;</p> <p>Б. в степени ответственности перед кредиторами;</p> <p>В. товарищество- это объединение капиталов, общество- это объединение лиц;</p> <p>Г. нет отличий.</p>
<p>Имеет практический опыт: ПК-1.1 ПК-1.2 ПК-1.3 ПК-1.4 ПК-1.5 ПК-1.6, ПК-1.7 ПК-1.8 ПК-1.9 ПК-1.10</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда</p>	<p>Блок 4. Выполнение индивидуальной работы</p> <p>Задание 1. Гражданин Иванов купил в магазине электроники комплектующие к своему компьютеру, изложив при этом продавцам свои требования к товару. Придя домой, он обнаружил несоответствие товара поставленным требованиям. Вернувшись в магазин, он заявил о несоответствии товара требованиям, с целью обменять товар. Продавцы направили его в гарантийный центр, сказав что обмен проводится через него. Вопрос: Обязаны ли были продавцы обменять товар в точке продажи?</p> <p>Задание 2. Гражданин Иванов заказал товар по телефону, предварительно увидев его с подробным описанием в телемагазине. Оплатил его по безналичному расчету через банк. После чего, курьер доставил товар полностью несоответствующий описанию в телемагазине.</p> <p>Задание 3. Может ли покупатель потребовать предоставить ему товар, соответствующий описанию? И если, ему отвечают, что весь товар такого качества, может ли он потребовать возврата денег?</p> <p>Задание 4. Гражданин Иванов, привёз холодильник в ремонтную мастерскую фирмы-производителя. Холодильник не приняли, сказав, что запчастей на него нет, поскольку его сняли с производства год назад. Вопрос: Обязана ли была мастерская принять холодильник на ремонт?</p>

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа междисциплинарного курса содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения междисциплинарного курса с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по междисциплинарному курсу.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения междисциплинарного курса путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по междисциплинарному курсу.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по междисциплинарному курсу студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по междисциплинарному курсу.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения междисциплинарного курса характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по междисциплинарному курсу.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии

с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения междисциплинарного курса

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения междисциплинарного курса, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по междисциплинарному курсу.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения междисциплинарного курса		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>100 балльная шкала, %</i>	<i>5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение междисциплинарного курса

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса

Списки основной литературы

1. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2018. - 456 с. - (Учебные издания для бакалавров). - Перечень норматив. правовых док. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>.

2. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Электронный ресурс] : учеб. по упр. дисциплинам / М. Г. Лапуста. - Изд. испр. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 384 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=545254>.

3. Лапыгин, Д. Ю. Бизнес-план: стратегия и тактика развития компании [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Д. Ю. Лапыгин, Ю. Н. Лапыгин. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 333 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=567394>.

4. Слагода, В. Г. Экономика [Электронный ресурс] : учеб. пособие для сред. проф. образования / В. Г. Слагода. - 4-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : ФОРУМ [и др.], 2017. - 238 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=882810>.

Списки дополнительной литературы

5. Носова, С. С. Основы экономики [Текст] : учеб. для СПО / С. С. Носова. - 9-е изд., стер. - М. : КноРус, 2016. - 314 с.

6. Памбухчианц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учеб. для СПО / О. В. Памбухчианц. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 294 с. - (Среднее профессиональное образование). - Тесты. - Крат. слов. терминов. - Прил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>.

7. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учеб. для вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=317391>.

8. Рыхтикова, Н. А. Анализ и управление рисками организации [Электронный ресурс] : учеб. пособие для студентов вузов по направлениям подгот. 38.03.01 "Экономика", 38.03.02 "менеджмент" (квалификация (степень) "бакалавр") / Н. А. Рыхтикова. - 3-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2019. - 248 с. : табл. - (Высшее образование - Бакалавриат). - Прил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=991965>.

9. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / Г. А. Яковлев. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 223 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения междисциплинарного курса

Интернет-ресурсы

1. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.

2. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл с экрана

3. Универсальные базы данных East View [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/>. - Загл. с экрана.

4. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgash.ru/>. - Загл. с экрана.

5. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

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

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Office 2003/2007/2010	Офисный пакет приложений. В состав этого пакета входит программное обеспечение для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных и др.	Word – подготовка текстовых документов и раздаточного материала. Excel – Создание и оформление электронных таблиц, построение графиков. PowerPoint - подготовка презентаций для выступлений с докладами и рефератами, проведения слайд-лекций и практик.

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

Реализация программы междисциплинарного курса в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности требует наличие учебного кабинета, укомплектованного специализированной мебелью, техническими средствами обучения, оснащенной лабораторным оборудованием различной степени сложности.

11. Примерная технологическая карта междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности»

Институт экономики
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
для студентов специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)»

№	Виды контрольных точек	Кол-во контр. точек	Кол-во баллов за 1 контр. точку	График прохождения контрольных точек																Итого	Зач. неделя
				февраль			март					апрель				Май					
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16		
1	Обязательные задания:																				
1.1	Лекционные занятия	5	2		+		+		+					+			+			10	
1.2	Написание докладов	5	4					+	+		+			+			+			20	
1.3	Выполнение практических заданий	5	4						+		+	+	+			+				20	
1.4	Тестирование по темам курса	4	5					+				+		+			+			20	
2	Творческие задания:																				
2.1	Индивидуальное задание	3	10					+					+				+			30	
	Зачет / экзамен																			100	Экзамен

