

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Макаренко Елена Николаевна
Должность: Ректор
Дата подписания: 12.08.2021 11:46:04
Уникальный программный ключ:
c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»



УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор –
проректор по учебной работе
Н.Г. Кузнецов
«01» июня 2018г.

Рабочая программа дисциплины
Коммерческая деятельность

по профессионально-образовательной программе направление 38.03.06
"Торговое дело" профиль 38.03.06.05 "Логистика в торговле"

Квалификация
Бакалавр

Ростов-на-Дону
2018 г.

КАФЕДРА Коммерция и логистика

Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр р на курсе>)	4 (2.2)		Итого	
	Неделя			
Неделя	18			
Вид занятий	уп	рпд	уп	рпд
Лекции	18	18	18	18
Лабораторные	18	18	18	18
Практические	36	36	36	36
В том числе инт.	42	42	42	42
Итого ауд.	72	72	72	72
Контактная	72	72	72	72
Сам. работа	36	36	36	36
Часы на контроль	36	36	36	36
Итого	144	144	144	144

ОСНОВАНИЕ


Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 "Торговое дело" (уровень бакалавриата) (приказ Минобрнауки России от 12.11.2015г. №1334)

Рабочая программа составлена


по профессионально-образовательной программе направление 38.03.06 "Торговое дело" профиль 38.03.06.05 "Логистика в торговле"

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 27.03.2018 протокол № 10.

Программу составил(и): к.э.н., доцент, Бойко О.Н.

 22.05.18

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У.

 22.05.18

Методическим советом направления д.э.н., профессор, Костолюдов Д.Д.

 28.05.18

Отделом образовательных программ и планирования учебного процесса Торопова Т.В.

 30.05.18

Проректором по учебно-методической работе Джуха В.М.

 31.05.18

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном
году**

Отдел образовательных программ и планирования
учебного процесса Торопова Т.В. _____

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2019-2020 учебном году на заседании
кафедры **Коммерция и логистика**

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и) *к.э.н., доцент, Бойко О.Н.* _____

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном
году**

Отдел образовательных программ и планирования
учебного процесса Торопова Т.В.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2020-2021 учебном году на заседании
кафедры **Коммерция и логистика**

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): *к.э.н., доцент, Бойко О.Н.* _____

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном
году**

Отдел образовательных программ и планирования
учебного процесса Торопова Т.В.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании
кафедры **Коммерция и логистика**

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): *к.э.н., доцент, Бойко О.Н.* _____

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном
году**

Отдел образовательных программ и планирования
учебного процесса Торопова Т.В.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для
исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании
кафедры **Коммерция и логистика**

Зав. кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У. _____

Программу составил(и): *к.э.н., доцент, Бойко О.Н.* _____

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
1.1	Цели освоения дисциплины: дать представление об основах коммерческой деятельности, составе задач и их решениях, показать особенности коммерции.
1.2	Задачи: составление документации в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или)товароведной) и проверка правильности ее оформления; анализ и оценка профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической (или) товароведной); организация и осуществление профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, и (или)товароведной); участие в реализации проектов в области коммерции, маркетинга, рекламы, логистики и товароведения.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	
Цикл (раздел) ООП:	Б1.Б
2.1	Требования к предварительной подготовке обучающегося:
2.1.1	Необходимыми условиями для успешного освоения дисциплины являются навыки, знания и умения, полученные в результате изучения дисциплин:
2.1.2	Менеджмент
2.1.3	Введение в специальность
2.1.4	История
2.1.5	Экономическая теория
2.1.6	Современные компьютерные технологии
2.1.7	Теоретические основы товароведения
2.1.8	История
2.2	Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:
2.2.1	Логистика
2.2.2	Экономика организации
2.2.3	Маркетинг
2.2.4	Технология продаж на потребительском рынке

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	
<p>ОПК-4: способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией</p>	
Знать:	
основное содержание коммерческой и маркетинговой информации	
Уметь:	
представлять содержание коммерческой и маркетинговой информации	
Владеть:	
определениями информация, коммерческая и маркетинговая информация	
<p>ОПК-5: готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления</p>	
Знать:	
основную коммерческую документацию	
Уметь:	
анализировать коммерческую документацию	
Владеть:	
навыками использования коммерческой документации в практической деятельности	
<p>ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>	
Знать:	
определение качества	
Уметь:	
приводить примеры качества	

Владеть:
основным содержанием качества товаров и услуг
ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать:
инновационные методы, средства и инструменты в области коммерческой деятельности
Уметь:
применять на практике методы, средства и инструменты в области коммерческой деятельности
Владеть:
современными методами обработки данных в области коммерческой деятельности
ПК-12: способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий
Знать:
определение проекта
Уметь:
разрабатывать проект
Владеть:
основными терминами и содержанием проекта
ПК-13: готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать:
виды проектов
Уметь:
раскрывать содержание проектов
Владеть:
знаниями классификации проектов

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Интер акт.	Примечание
	Раздел 1. «Основы коммерческой деятельности»						
1.1	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом. /Лек/	4	2	ОПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
1.2	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом. /Пр/	4	4	ОПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	

1.3	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Принципы коммерческой деятельности. Эволюционные этапы становления коммерции на Руси. Периоды и этапы развития коммерческого предпринимательства в России. Содержание коммерческой деятельности торгового предприятия. Факторы внешней и внутренней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности торгового предприятия. Формирование коммерческой деятельности коммерческого предприятия в условиях формирующегося развитого рынка. Основные составляющие формирования стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия. /Ср/	4	6	ОПК-4	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
1.4	Тема 1.2 «Организационные формы коммерческого предприятия» Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Собственность участников коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Оптовая торговая сеть, её структура и функции. Розничная торговая сеть, её структура и функции /Лек/	4	2	ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
1.5	Тема 1.2 «Организационные формы коммерческого предприятия» Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Собственность участников коммерческой деятельности. Коммерческие и некоммерческие организации. Оптовая торговая сеть, её структура и функции. Розничная торговая сеть, её структура и функции /Пр/	4	4	ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	

1.6	<p>Тема 1.2 «Организационные формы коммерческого предприятия»</p> <p>Основные организационно-экономические аспекты развития торговых предприятий в условиях рынка. Особенности функционирования различных форм собственности в рыночной экономике. Виды хозяйственных объединений предприятий различающихся организационной структурой. Типы хозяйственных объединений предприятий, функционирующих в экономике России. Финансово-промышленные группы в России. Типы холдингов. Цели создания холдингов смешанного типа. Содержание розничной торговли. Классификация оптовых торговых предприятий. Специфика функционирования транснациональных компаний. Особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров. Особенности формирования и развития оптовой торговли на отечественном рынке.</p> <p>/Ср/</p>	4	6	ПК-8	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
	<p>Раздел 2. «Механизм взаимоотношений товаропроизводителей, коммерческих посредников и потребителей на рынке»</p>						
2.1	<p>Тема 2.1 « Инфраструктура коммерческой деятельности»</p> <p>Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Торговые дома, их функции.</p> <p>/Лек/</p>	4	2	ОПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
2.2	<p>Тема 2.1 « Инфраструктура коммерческой деятельности»</p> <p>Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Торговые дома, их функции.</p> <p>/Лаб/</p>	4	4	ОПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
2.3	<p>Тема 2.1 « Инфраструктура коммерческой деятельности»</p> <p>Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Торговые дома, их функции.</p> <p>/Пр/</p>	4	4	ОПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	

2.4	<p>Тема 2.1 «Инфраструктура коммерческой деятельности»</p> <p>Основные функции российских товарных бирж по организации оптовой торговли биржевыми товарами. Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже. История возникновения и развития ярмарочной торговли. Цели организации ярмарок и выставок в современных условиях. Сущность аукционной торговли товарами. Виды торгов. Организация проведения конкурсов (тендеров). Механизм организации и основные преимущества ярмарочно-выставочной торговли. Роль торговых домов в развитии отечественной коммерческой деятельности. Охарактеризуйте их структурное построение, классификационные признаки, цели, задачи и функции. Сущность, организация и виды расчетов в коммерческой деятельности. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупках товаров. Содержание понятий продажи патента и лицензии на изобретение. Порядок лицензирования предпринимательской деятельности.</p> <p>/Ср/</p>	4	6	ОПК-5	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
2.5	<p>Тема 2.2 « Коммерческие договорные обязательства»</p> <p>Аренда. Организационно-экономические особенности лизинга. Коммерческая концессия (франчайзинг). Комиссия, факторинг.</p> <p>/Лек/</p>	4	2	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
2.6	<p>Тема 2.2 «Организация хозяйственных связей в торговле»</p> <p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение. Общие положения договора поставки товаров. Прямые договорные связи.</p> <p>/Лаб/</p>	4	4	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
2.7	<p>Тема 2.2 « Коммерческие договорные обязательства»</p> <p>Аренда. Организационно-экономические особенности лизинга. Коммерческая концессия (франчайзинг). Комиссия, факторинг.</p> <p>/Пр/</p>	4	8	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	

2.8	<p>Тема 2.2 «Коммерческие договорные обязательства»</p> <p>Содержание лизинга как эффективной формы аренды и сбыта готовой продукции. Специфика взаимодействия основных участников лизингового договора.</p> <p>Классификационные признаки лизинговой деятельности с использованием конкретных примеров реализации лизинга. Основные этапы лизинговой бизнес-операции.</p> <p>Основные формы лизинга с выделением существенных различий финансового и оперативного лизинга.</p> <p>Механизм лизинговой сделки.</p> <p>Основные формы расчета лизинговых платежей. Сущность франчайзинга и его роль в развитии малого предпринимательства. Виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России. Преимущества и недостатки франшизы. Факторинговые операции.</p> <p>/Ср/</p>	4	6	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
2.9	<p>Тема 2.3 «Организация хозяйственных связей в торговле»</p> <p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.</p> <p>Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение.</p> <p>Общие положения договора поставки товаров. Прямые договорные связи.</p> <p>/Лек/</p>	4	2	ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
2.10	<p>Тема 2.3 «Организация хозяйственных связей в торговле»</p> <p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.</p> <p>Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение.</p> <p>Общие положения договора поставки товаров. Прямые договорные связи.</p> <p>/Пр/</p>	4	4	ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
2.11	<p>Тема 2.3 «Организация хозяйственных связей в торговле»</p> <p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.</p> <p>Общие положения договора купли-продажи. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки товаров (содержание договора поставки, коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки, имущественная ответственность, изменение и расторжение договора поставки). Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд. Договор контрактации. Заявки и заказы на товары. Определение системы франкирования цен и варианты включения транспортных расходов в цену предприятия. Основные условия поставки материальных ресурсов.</p> <p>/Ср/</p>	4	4	ПК-11	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

	Раздел 3. «Организация коммерческой деятельности предприятий»						
3.1	Тема 3.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Организационная структура коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов. Сбытовая коммерческая деятельность. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств и производства. /Лек/	4	2	ПК-12	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
3.2	Тема 3.1 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле. Порядок формирования оптового ассортимента. Обоснование объема закупок. Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовым предприятиям. /Лаб/	4	4	ПК-12	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
3.3	Тема 3.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Организационная структура коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов. Сбытовая коммерческая деятельность. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств и производства. /Пр/	4	4	ПК-12	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	

3.4	<p>Тема 3.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Совершенствование организационной структуры фирмы в целях устранения узких мест в коммерческой деятельности за счет ликвидации дублирования функций, лишних звеньев в управлении и других элементов. Типы промышленных предприятий, существующие в мировой практике. Определение коммерческой деятельности на промышленных предприятиях. Промышленная фирма. Основные функции отделов, входящих в коммерческую службу промышленного предприятия. Характеристика принципов построения организационных структур коммерческой службы предприятия. Сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия. Содержание изучения рынка сырья и материалов. Методы определения потребности в материальных ресурсах. Виды цен на материальные ресурсы в зависимости от форм купли продажи и сфер экономики. Методы изучения рынка сырья и материалов. Порядок документального оформления выдачи материалов со склада цехам. Содержание коммерческой деятельности по сбыту продукции на предприятии. Методы прогнозирования объема сбыта продукции. Содержание годового плана сбыта на предприятии. Основные критерии выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции. Виды сбыта продукции. Содержание оперативно-сбытовой работы на предприятии. Основные документы, которые отдел сбыта должен оформить при отгрузке продукции покупателям. /Ср/</p>	4	4	ПК-12	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
3.5	<p>Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле. Порядок формирования оптового ассортимента. Обоснование объема закупок. Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовым предприятиям. /Лек/</p>	4	2	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	

3.6	Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. /Лаб/	4	6	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	4	
3.7	Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле» Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле. Порядок формирования оптового ассортимента. Обоснование объема закупок. Организация коммерческих связей и выбор поставщика. Методы оптовой продажи товаров. Организация оказания услуг оптовым предприятиям. /Пр/	4	4	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	4	

3.8	<p>Тема 3.2 «Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле»</p> <p>Роль и задачи оптовой торговли в современных условиях. Формы и методы оптовой торговли. Цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия. Различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле. Отличительные признаки транзитной и складской формы товародвижения. Основные этапы закупочной коммерческой деятельности оптового предприятия. Формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Содержание сбытовой коммерческой деятельности оптового предприятия. Сущность и составные элементы товарной политики оптового предприятия. Стратегия и тактика маркетинга оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров. Факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры реализации товаров. Методы оптовой продажи со склада осуществляются в оптовых торговых предприятиях. Функции работников отдела продаж. Определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями. Критерии выбора нового поставщика. Основные условия поставки материальных ресурсов. Содержание приемки продукции по количеству и качеству получателем от органов транспорта. Ведение переговоров о предстоящей торговой сделке, порядок заключения и расторжения договоров, документальное оформление исполнения договоров купли-продажи. Особенности организации прямых закупок торговыми предприятиями у товаропроизводителей. Особенности коммерческих условий государственного контракта на поставку товаров для государственных нужд. Основные направления коммерческо-посреднической деятельности. Комплекс услуг, оказываемых посредниками при обслуживании клиентов.</p> <p>/Ср/</p>	4	4	ПК-13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
-----	--	---	---	-------	-------------------------------------	---	--

3.9	Тема 3.3 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. /Лек/	4	4	ПК-12	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	
3.10	Тема 3.3 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. /Пр/	4	4	ПК-12	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	2	
3.11	/Экзамен/	4	36	ОПК-4 ОПК-5 ПК- 8 ПК-11 ПК-12 ПК- 13	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л2.1 Л2.2 Л2.3	0	

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

5.1. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Вопросы к экзамену:

1. Понятие предпринимательства и коммерческой деятельности.
2. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
3. Концепция коммерческой деятельности.
4. Системный подход к коммерческой деятельности
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Собственность участников коммерческой деятельности.
7. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению, характеру собственности и принадлежности капитала.
8. Характеристика коммерческих предприятий по характеру хозяйственных отношений и целям объединения.
9. Формы торгово-посреднических структур.
10. Розничная торговая сеть, ее структура и функции.
11. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
12. Сущность хозяйственных связей в торговле. Прямые договорные связи.
13. Договор купли-продажи: его содержание и исполнение. Заявка и заказ.
14. Общие положения договора поставки. Система франкирования.
15. Работа с банками.
16. Ярмарочно-выставочная деятельность.
17. Организация коммерческих операций на аукционах.
18. Организация коммерческих операций на тендерах.
19. Торговые дома.
20. Техника проведения операций по торговле лицензиями.
21. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
22. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии.
23. Планирование МТО промышленного предприятия.
24. Коммерческая деятельность по сбыту на промышленном предприятии.
25. Планирование сбытовой деятельности промышленного предприятия.
26. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств производства.

27. Сущность и содержание закупочной работы в оптовой торговле.
28. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
29. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях оптовой торговли. Обоснование объема закупок.
30. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие.
31. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
32. Методы оптовой продажи.
33. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
34. Каналы распределения товаров и организация товародвижения.
35. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
36. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
37. Управление товарными запасами.
38. Методы розничной продажи товаров и стимулирование продаж.
39. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг.
40. Франчайзинг в рыночной экономике.
41. Коммерческие договорные обязательства: аренда.
42. Коммерческие договорные обязательства: комиссия.
43. Коммерческие договорные обязательства: факторинг.
44. Организационно-экономические особенности лизинга.
45. Услуги, оказываемые магазинами покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
46. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
47. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
48. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

5.2. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля

Структура и содержание фонда оценочных средств представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л1.1	Федько В. П., Бондаренко В. А.	Коммерческая логистика: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экон. спец.	Ростов н/Д: МарТ, 2012	200
Л1.2	Синяева И. М., Синяев В. В., Земляк С. В., Романенкова О. Н.	Коммерческая деятельность: учеб. для бакалавров	М.: Юрайт, 2014	30
Л1.3	С.М. Мочалин, Г.Г. Левкин, А.В. Терентьев, Д.И. Заруднев	Логистика: учебное пособие [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=439692	М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2016	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных

6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Колич-во
Л2.1	Бунеева Р. И.	Коммерческая деятельность. Организация и управление: учеб. для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по спец. "Экономика и упр. на предприятии"	Ростов н/Д: Феникс, 2012	31
Л2.2	Кобелев О. А., Пирогов С. В.	Электронная коммерция: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. "Коммерция (торговое дело)" и "Маркетинг"	М.: Дашков и К, 2013	20
Л2.3	Восколович Н.А.	Экономика, организация и управление общественным сектором: учебник [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=118272	М. : Юнити-Дана, 2015	http://biblioclub.ru/ - неограниченный доступ для зарегистрированных пользователей

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Памбуччиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбуччиянц. - М. : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049			
Э2	Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбуччиянц. - 2-е изд., перераб. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. : табл., схемы - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809			


Э3	Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588
Э4	Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 500 с. : табл., схем., граф. - ISBN 978-5-394-01418-5 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590
6.3. Перечень программного обеспечения	
6.3.1	Microsoft Office
6.4 Перечень информационных справочных систем	
6.4.1	Консультант +

7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
7.1	Помещения для проведения всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения. Для проведения лекционных занятий используется демонстрационное оборудование. Лабораторные занятия проводятся в компьютерных классах, рабочие места в которых оборудованы необходимыми лицензионными программными средствами и выходом в Интернет.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.	

Приложение 1
к рабочей программе

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Рассмотрено и одобрено
на заседании кафедры коммерции и логистики
Протокол № 11 от «22» 05 2018 г.
Зав.кафедрой  Альбеков А. У.

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Коммерческая деятельность

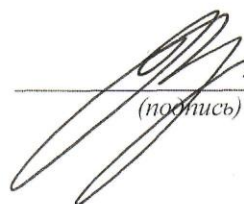
Направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

Уровень образования

Бакалавриат

Составитель


(подпись)

Бойко О. Н., доцент, к.э.н., доцент

Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое
звание

Ростов-на-Дону, 2018

Оглавление

1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	3
2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	3
3 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.....	6
4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	17

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

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования представлен в п. 3. «Требования к результатам освоения дисциплины» рабочей программы дисциплины.

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

2.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
ОПК-4: способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией			
Знать основное содержание коммерческой и маркетинговой информации Уметь представлять содержание коммерческой и маркетинговой информации Владеть определениями информация, коммерческая и маркетинговая информация	Владеть понятиями и признаками информации, как маркетинговой, логистической и товароведной Раскрывать содержание маркетинговой, логистической и товароведной информации Использовать основные составляющие информации в профессиональной деятельности	полнота и содержательность составленного договора.	Опрос (вопрос 21-28) С (вопрос 1-5 модуля 1)) КР-контрольная работа, Д-доклад, П-презентация
ОПК-5: готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления			
Знать основную коммерческую документацию Уметь анализировать	Составление коммерческих договоров и поиск необходимой информации Рассматривать все	полнота и содержательность составленного договора. Умение пользоваться	Опрос (вопросы 7-9, 36, 40-44) С (вопросы 6-9 модуля 1) КР-

<p>коммерческую документацию</p> <p>Владеть навыками использования коммерческой документации в практической деятельности</p>	<p>возможные риски и описывать способы их уменьшения</p> <p>Использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов в области коммерции</p>	<p>различной экономической литературой, а также соответствие представленной в ответе информации достоверным источникам</p> <p>Составление электронных документов и отчетов по имеющейся документации</p>	<p>контрольная работа,</p> <p>Д-доклад,</p> <p>П-презентация</p>
<p>ПК-8: готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p>			
<p>Знать определение качества</p> <p>Уметь приводить примеры качества</p> <p>Владеть основным содержанием качества товаров и услуг</p>	<p>Сформулировать и раскрыть все элементы торгового обслуживания покупателей</p> <p>Объяснить особенности сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Исследовать рынок уровень потребительского спроса</p>	<p>Полнота и содержательность ответа; умение пользоваться дополнительной литературой</p> <p>Теоретическая организация системы сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Умение пользоваться материалами аналитических источников и полнота представленной информации</p>	<p>Опрос (вопрос 10-11, 29-33, 36-37, 39, 45)</p> <p>С (вопрос 1-5 модуля 3)</p> <p>КР- контрольная работа,</p> <p>Д-доклад,</p> <p>П-презентация</p>
<p>ПК-11: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>			
<p>Знать инновационные методы, средства и инструменты в области коммерческой деятельности</p> <p>Уметь применять на практике методы,</p>	<p>Сформулировать элементы, составляющие коммерческую деятельность предприятия</p> <p>Рассмотреть в деталях коммерческую деятельность</p>	<p>Содержательность ответа и умение отстаивать свою позицию</p> <p>Соответствие исследуемой области, объем выполненных работ</p> <p>Полнота и</p>	<p>Опрос (вопросы 12-20),</p> <p>С (вопросы 6, 13-17 модуля 3)</p> <p>КР- контрольная работа,</p> <p>Д-доклад,</p>

<p>средства и инструменты в области коммерческой деятельности</p> <p>Владеть современными методами обработки данных в области коммерческой деятельности</p>	<p>предприятия, а также выразить ее в виде экономического анализа</p> <p>Использовать подходы, методы и инструментарий для осуществления коммерческой деятельности предприятия</p>	<p>содержательность ответа, умение использовать дополнительную литературу</p>	<p>П-презентация</p>
<p>ПК-12: способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий</p>			
<p>Знать определение проекта</p> <p>Уметь разрабатывать проект</p> <p>Владеть основными терминами и содержанием проекта</p>	<p>Раскрыть содержание проекта</p> <p>Описывать этапы построения и разработки проекта</p> <p>Поиск определений, характеризующих и отражающих этапы проектирования</p>	<p>Полнота и содержательность ответа, умение использовать дополнительную литературу</p> <p>Владение материалами лекций, а также умение их использовать</p>	<p>Опрос (вопросы 1, 46-48)</p> <p>С (1-14 модуля 2)</p> <p>КР-контрольная работа, Д-доклад, П-презентация</p>
<p>ПК-13: готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p>			
<p>Знать виды проектов</p> <p>Уметь раскрывать содержание проектов</p> <p>Владеть знаниями классификации проектов</p>	<p>Поиск и сбор необходимой литературы об инфраструктуре коммерческой деятельности</p> <p>Построить модель коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг</p> <p>Использование различных информационных ресурсов в области профессиональной деятельности</p>	<p>Владение материалами лекций, а также умение их использовать</p> <p>Полнота и содержательность ответа</p> <p>Умение пользоваться дополнительной литературой</p>	<p>Опрос (вопросы 2-6, 34-35), С (вопросы 7-12 модуля 3)</p> <p>КР-контрольная работа, Д-доклад, П-презентация</p>

2.2 Шкалы оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

- 84-100 баллов (оценка «отлично»)
- 67-83 баллов (оценка «хорошо»)
- 50-66 баллов (оценка «удовлетворительно»)
- 0-49 баллов (оценка «неудовлетворительно»)

3 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

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра коммерции и логистики

Вопросы к экзамену

по дисциплине коммерческая деятельность

1. Понятие предпринимательства и коммерческой деятельности.
2. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
3. Концепция коммерческой деятельности.
4. Системный подход к коммерческой деятельности
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Собственность участников коммерческой деятельности.
7. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению, характеру собственности и принадлежности капитала.
8. Характеристика коммерческих предприятий по характеру хозяйственных отношений и целям объединения.
9. Формы торгово-посреднических структур.
10. Розничная торговая сеть, ее структура и функции.
11. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
12. Сущность хозяйственных связей в торговле. Прямые договорные связи.
13. Договор купли-продажи: его содержание и исполнение. Заявка и заказ.
14. Общие положения договора поставки. Система франкирования.
15. Работа с банками.
16. Ярмарочно-выставочная деятельность.

17. Организация коммерческих операций на аукционах.
18. Организация коммерческих операций на тендерах.
19. Торговые дома.
20. Техника проведения операций по торговле лицензиями.
21. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
22. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленном предприятии.
23. Планирование МТО промышленного предприятия.
24. Коммерческая деятельность по сбыту на промышленном предприятии.
25. Планирование сбытовой деятельности промышленного предприятия.
26. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств производства.
27. Сущность и содержание закупочной работы в оптовой торговле.
28. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
29. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях оптовой торговли. Обоснование объема закупок.
30. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие.
31. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
32. Методы оптовой продажи.
33. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
34. Каналы распределения товаров и организация товародвижения.
35. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
36. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
37. Управление товарными запасами.
38. Методы розничной продажи товаров и стимулирование продаж.
39. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг.
40. Франчайзинг в рыночной экономике.
41. Коммерческие договорные обязательства: аренда.
42. Коммерческие договорные обязательства: комиссия.
43. Коммерческие договорные обязательства: факторинг.
44. Организационно-экономические особенности лизинга.
45. Услуги, оказываемые магазинами покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
46. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
47. Содержание торгово-технологического процесса в магазине.
48. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.

Критерии оценивания:

- 84-100 баллов (оценка «отлично») - изложенный материал фактически верен, наличие глубоких исчерпывающих знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с поставленными программой курса целями и задачами обучения; правильные, уверенные действия по применению полученных знаний на практике, грамотное и логически стройное изложение материала при ответе, усвоение основной и знакомство с дополнительной литературой;

- 67-83 баллов (оценка «хорошо») - наличие твердых и достаточно полных знаний в объеме пройденной программы дисциплины в соответствии с целями обучения, правильные действия по применению знаний на практике, четкое изложение материала, допускаются отдельные логические и стилистические погрешности, обучающийся усвоил основную литературу, рекомендованную в рабочей программе дисциплины;

- 50-66 баллов (оценка удовлетворительно) - наличие твердых знаний в объеме пройденного курса в соответствии с целями обучения, изложение ответов с отдельными ошибками, уверенно исправленными после дополнительных вопросов; правильные в целом действия по применению знаний на практике;

- 0-49 баллов (оценка неудовлетворительно) - ответы не связаны с вопросами, наличие грубых ошибок в ответе, непонимание сущности излагаемого вопроса, неумение применять знания на практике, неуверенность и неточность ответов на дополнительные и наводящие вопросы».

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра Коммерции и логистики

Вопросы для собеседования
по дисциплине Коммерческая деятельность

По модулю 1 «Основы коммерческой деятельности»

1. Понятие коммерческой деятельности.
2. Концепция коммерческой деятельности.
3. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.
4. История развития в России и за рубежом.
5. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
6. Собственность участников коммерческой деятельности.
7. Коммерческие и некоммерческие организации.
8. Оптовая торговая сеть, её структура и функции.
9. Розничная торговая сеть, её структура и функции

По модулю 2 «Механизм взаимоотношений товаропроизводителей, коммерческих посредников и потребителей на рынке»

1. Работа с банками.
2. Биржевая торговля.
3. Ярмарочно-выставочная торговля.
4. Оптовые рынки.
5. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах.
6. Торговые дома, их функции.
7. Аренда.
8. Организационно-экономические особенности лизинга.

9. Коммерческая концессия (франчайзинг).
10. Комиссия, факторинг.
11. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
12. Договор купли-продажи: его содержание, подготовка и исполнение.
13. Общие положения договора поставки товаров.
14. Прямые договорные связи.

По модулю 3 «Организация коммерческой деятельности предприятий»

1. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
2. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов.
3. Сбытовая коммерческая деятельность.
4. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств и производства.
5. Сущность, роль и содержание закупочной работы в оптовой торговле.
6. Порядок формирования оптового ассортимента.
7. Обоснование объема закупок.
8. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
9. Методы оптовой продажи товаров.
10. Организация оказания услуг оптовым предприятиям.
11. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке.
12. Договор розничной купли-продажи.
13. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли.
14. Управление товарными запасами.
15. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров.
16. Методы розничной продажи товаров.
17. Организация оказания торговых услуг покупателям.

Оценивание знаний студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

При соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, студент получает оценку «отлично».

При неполном соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, или неполном соответствии критериям при ответе, студент получает оценку «хорошо».

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на один из вопросов, студент получает оценку «удовлетворительно».

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе, студент получает оценку «неудовлетворительно».

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра Коммерции и логистики

Комплект заданий для контрольной работы
по дисциплине Коммерческая деятельность

Вариант 1

1. Организационные формы коммерческих предприятий
2. Задача

Предприятие закупает деталь Д, годовая потребность предприятия в этой детали – 1500 ед., годовые расходы на хранение одной детали на складе – 0,1 тыс. руб., затраты на размещение и выполнение одного заказа – 8,33 тыс. руб.

Определите экономический размер заказа (экономическую партию заказа деталей Д).

Вариант 2

1. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле.
2. Задача

Предприятие производит изделия В из материала Х. На одно изделие расходуется 10 кг материала Х. Во втором квартале года требуется изготовить 8 880 изделий В. На складе предприятия на 1 апреля находится 850 кг материала Х, кроме того, в марте уже было заказано поставщику 1000 кг указанного материала.

Определите объем закупок материала Х на II квартал.

Вариант 3

1. Инфраструктура коммерческой деятельности.
2. Задача

Цех предприятия изготавливает изделия из латунной ленты марки ЛА-67 толщиной 0,55 мм, программа выпуска этих изделий за один месяц -

750 единиц. Норма расхода латунной ленты - 15 кг на одно изделие. Материалы завозятся в цех один раз в пять суток, остаток неиспользованной латунной ленты на складе в начале месяца был 1100 кг. Определите лимит цеху на латунную ленту ЛА-67 в расчете на месяц работы.

Вариант 4

1. Коммерческие договорные обязательства.
2. Задача

Предприятие производит продукцию одного наименования, спрос на которую эластичен. Рыночная цена за единицу продукции за отчетный месяц составляла 2 000 руб. Переменные расходы в расчете на одно изделие 1 200 руб. Общая величина постоянных расходов — 2 000 тыс. руб. Точка безубыточности предприятия равна 5 000 тыс. руб. или выпуску 2 500 изделий.

Покупатель делает дополнительный заказ предприятию произвести 500 изделий по цене 1 600 руб. за единицу. Следует ли предприятию принять дополнительный заказ на 500 изделий по цене 1600 руб.

Вариант 5

1. Организация и планирование снабжения на промышленном предприятии.
2. Задача

Предприятие закупает деталь Д, годовая потребность предприятия в этой детали – 1500 ед., годовые расходы на хранение одной детали на складе – 0,1 тыс. руб., затраты на размещение и выполнение одного заказа – 8,33 тыс. руб.

Определите экономический размер заказа (экономическую партию заказа деталей Д).

Вариант 6

1. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
2. Задача

Обувная фабрика изготавливает мужские полуботинки с 38 по 45 размер определенного фасона. На основе изучения спроса покупателей установлены общая годовая программа выпуска полуботинок данного фасона – 60 тыс. пар и удельный вес отдельных размеров в объеме производства. Определите потребность обувной фабрики в коже для изготовления полуботинок.

Другие данные для решения задачи представлены в следующей таблице:

Показатель	Размеры полуботинок							
	38	39	40	41	42	43	44	45
1. Норма расхода кожи в дм ² на 1 пару обуви	11,5	12	12,5	13	13,5	14	14,5	15,5
2. Удельный вес отдельных размеров в объеме производства	4	10	22	30	18	10	4	2

Вариант 7

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
2. Задача

На основании данных этой таблицы определите «точку безубыточности» предприятия.

№	Показатель	Единица измерения	Численное значение
1.	Выручка от реализации продукции	млн.руб.	350
2.	Переменные расходы	млн.руб.	230
3.	Маржинальная прибыль	млн.руб.	120
4.	Постоянные расходы	млн.руб.	100
5.	Прибыль	млн.руб.	20
6.	Продажная цена единицы продукции	Тыс. рубл./шт.	350
7.	Объем продаж (реализации)	Шт.	1000
8.	Переменные затраты в расчете на единицу	Тыс. рубл./шт.	230

Вариант 8

1. Организация и планирование сбыта на промышленном предприятии.
2. Задача

ТОО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевик». Составьте от имени ТОО коммерческое предложение -; на поставку кондитерских изделий универсаму «Новоарбатский».

Коммерческое предложение (оферта) от ТОО «Кондитер» должно соответствовать требованиям написания коммерческих писем, содержать существенные условия договора.

Вариант 9

1. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.
2. Задача

Цех предприятия изготавливает изделия из латунной ленты марки ЛА-67 толщиной 0,55 мм, программа выпуска этих изделий за один месяц - 750 единиц. Норма расхода латунной ленты - 15 кг на одно изделие. Материалы завозятся в цех один раз в пять суток, остаток неиспользованной латунной ленты на складе в начале месяца был 1100 кг. Определите лимит цеху на латунную ленту ЛА-67 в расчете на месяц работы.

Вариант 0

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Задача

Муромский РПС получил от фирмы «Чинар» предложение (оферту) на поставку в _____ г. бакалейных товаров. Каковы будут действия коммерческого отдела райпотребсоюза в случае ее акцепта?

Так как в условиях задачи в оферте не раскрыты ее существенные условия, то акцепт Муромского РПС к фирме «Чинар» должен содержать существенные условия поставки бакалейных товаров (сумма поставки, ассортимент, сроки поставки, цены и др.).

Номер варианта выбирается по зачетной книжке. 1-й вариант – выбирают студенты, у которых 1 последняя цифра в номере зачетки

Оценивание знаний студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал
- правильность решения задачи.

При соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, студент получает оценку «отлично».

При неполном соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, или неполном соответствии критериям при ответе, студент получает оценку «хорошо».

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на один из вопросов, студент получает оценку «удовлетворительно».

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе, студент получает оценку «неудовлетворительно».

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Кафедра Коммерции и логистики

Темы докладов и презентаций

по дисциплине Коммерческая деятельность

1. Российская экономика в условиях глобализации
2. Особенности и противоречия современного процесса глобализации мировой экономики
3. Глобализация как фактор социально-экономической трансформации национальных хозяйственных систем
4. Экономический рост и региональные особенности глобализации
5. Роль транснациональных компаний в мировой экономике
6. Роль свободных экономических зон в развитии национальной экономики.
7. Международные транспортные коридоры: современное состояние, особенности функционирования
8. Международные транспортные организации, их структура и роль в развитии глобального движения товарных потоков.
9. Инструменты антикризисного регулирования мировой финансово-кредитной сферы в современных условиях
10. Влияние последствий системного кризиса на формирование новых стратегий развития транснациональных банков
11. Особенности процессов транснационализации капитала в условиях современной глобальной экономики.
12. Влияние мировой транснациональной культуры на институциональные изменения российской экономики
13. Функции свободных экономических зон как инфраструктурных узлов торгово-транспортных артерий
14. Особенности свободных экономических зон как каналов трансграничного движения капитала
15. Экономические условия и хозяйственный механизм функционирования транснациональных банков
16. Инвестиционные стратегии многонациональных корпораций
17. Основные понятия и особенности организации сделок слияния и поглощения
18. Практические аспекты слияний и поглощений банков
19. Основные типы слияний и поглощений, используемые механизмы этические аспекты управления слиянием предприятий
20. Этические аспекты управления слиянием предприятий

Оценивание работы студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

При соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, студент получает оценку «отлично».

При неполном соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы, или неполном соответствии критериям при ответе, студент получает оценку «хорошо».

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на один из вопросов, студент получает оценку «удовлетворительно».

При значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе, студент получает оценку «неудовлетворительно».

4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 3 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена и сдачи контрольной работы (для заочной формы обучения).

Экзамен проводится по расписанию экзаменационной сессии в письменном виде. Количество вопросов в экзаменационном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день экзамена. Результаты аттестации заносятся в экзаменационную ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику сессии, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

Приложение 2
к рабочей программе

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Рассмотрено и одобрено
на заседании кафедры коммерции
и экономики

Протокол № 11 от «22» 05 2018 г.
Зав.кафедрой д.э.н., профессор Альбеков А.У.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность
(наименование дисциплины)

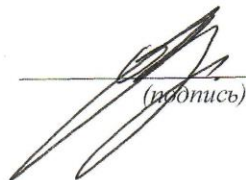
Направление подготовки

38.03.06 «Торговое дело»

Уровень образования

Бакалавриат

Составитель


(подпись)

Бойко О. Н., доцент, к.э.н., доцент

Ф.И.О., должность, ученая степень, ученое
звание

Ростов-на-Дону, 2018

Методические указания по освоению дисциплины «Коммерческая деятельность» адресованы студентам очной и заочной форм обучения.

Учебным планом по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;
- лабораторные занятия.

В ходе лекционных занятий рассматриваются сущность и содержание коммерческой деятельности, организационные формы коммерческого предприятия, инфраструктура коммерческой деятельности, коммерческие договорные обязательства, организация хозяйственных связей, коммерческая деятельность производственных предприятий, организация коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки владения электронным документооборотом между торговцами и поставщиками, методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса, подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия, навыками применения информационных технологий в области профессиональной деятельности.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

По согласованию с преподавателем студент может подготовить реферат, доклад или сообщение по теме занятия. В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов над учебной программой курса осуществляется в ходе занятий методом устного опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в

энциклопедических словарях.

Студент должен готовиться к предстоящему лабораторному занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

При реализации различных видов учебной работы используются разнообразные (в т.ч. интерактивные) методы обучения, в частности:

- интерактивная доска для подготовки и проведения лекционных и семинарских занятий.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронной библиотекой ВУЗа <http://library.rsue.ru/> . Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе вузовской библиотеки или воспользоваться читальными залами вуза.

Методические указания по подготовке рефератов по дисциплине «Коммерческая деятельность».

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.
4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе *MS Word* или в *OpenOffice.org Writer*.
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала в *MS Power Point* или в *OpenOffice.org Impress* (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - Times New Roman Cyr 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - Times New Roman Cyr 14 размер (жирный).

– заголовков 2 уровня - Times New Roman Cyr 12 размер (жирный курсив).

3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.

4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.

5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).

6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.

7. Рисунки - черно-белые или цветные, формат BMP, GIF, JPG. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.

8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.

9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись».

После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.