

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Кубанский государственный университет»  
Экономический факультет

УТВЕРЖДАЮ:

Проректор по учебной работе,  
качеству образования – первый  
проректор

Хагуров Г.А.

подпись

« *Г.А.* »

2018г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Б1.В.ДВ.05.01. Организация коммерческой деятельности

*(код и наименование дисциплины в соответствии с учебным планом)*

Направление подготовки/специальность 27.03.02 «Управление качеством»

*(код и наименование направления подготовки/специальности)*

Направленность (профиль) / специализация «Управление качеством в социально-экономических системах»

*(наименование направленности (профиля) специализации)*

Программа подготовки прикладная

*(академическая /прикладная)*

Форма обучения очная

*(очная, очно-заочная, заочная)*

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

*(бакалавр, магистр, специалист)*

Краснодар 2018

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки 27.03.02 Управление качеством.

Программу составила:


О.В. Никулина, профессор, д-р экон. наук, доцент  
И.О. Фамилия, должность, ученая степень, ученое звание

  
подпись

Рабочая программа дисциплины «Организация коммерческой деятельности» обсуждена на заседании кафедры мировой экономики и менеджмента протокол № 6 «23» марта 2018г.


Заведующий кафедрой

Шевченко И.В.  
фамилия, инициалы


  
подпись


Утверждена на заседании учебно-методической комиссии факультета протокол № 5 «24» апреля 2018г.

Председатель УМК факультета Дробышевская Л.Н.  
фамилия, инициалы

  
подпись

Рецензенты:

  
А.С. Ротаренко, заместитель директора Центра координации поддержки экспорта Краснодарского края, действительный член МАНОИ, ЕАЕН, член-корр. РАЕН, канд. мед. наук

  
А.А. Воронов, д.э.н., профессор кафедры маркетинга и торгового дела ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

## 1 Цели и задачи изучения дисциплины (модуля).

### 1.1 Цель освоения дисциплины.

формирование и углубление у студентов понимания сущности и закономерностей осуществления коммерческой деятельности, а также необходимого объема знаний, умений и навыков в области организации коммерческой деятельности на предприятиях в различных сферах и отраслях экономики.

### 1.2 Задачи дисциплины.

- овладение профессиональной терминологией по организации коммерческой деятельности;
- формирование знаний нормативно – правовой базы организации коммерческой деятельности;
- развитие умений и навыков применения знаний о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации коммерческой деятельности;
- приобретение навыков руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии.

### 1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина Б1.В.ДВ.05.01 «Организация коммерческой деятельности» относится к вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули) учебного плана ФГОС ВО по направлению 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах». Предназначена для студентов 3 курса ОФО.

Курс «Организация коммерческой деятельности» базируется на знаниях, полученных студентами в рамках освоения дисциплин базовой части и вариативной части.

Программа предусматривает проведение семинарских занятий параллельно с лекционным курсом. Работа на семинарах нацелена на закрепление теоретических знаний, полученных на лекциях, на проведение дискуссии по материалу самостоятельно изученной литературы, а также на развитие у студентов навыков самостоятельного исследования в области организации коммерческой деятельности.

### 1.4 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Изучение данной учебной дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций (ПК-6, ПК-7):

- способность использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации (ПК-6);
- способность руководить малым коллективом (ПК-7).

№ п.п.	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или её части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны		
			знать	уметь	владеть
1.	ПК-6	способность использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации	принципы принятия решений в условиях неопределенности и принципы оптимизации коммерческой деятельности	использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности и о принципах оптимизации коммерческой деятельности	навыками применения знаний о принципах принятия решений в условиях неопределенности и о принципах оптимизации коммерческой деятельности
2.	ПК-7	способность руководить малым коллективом	способы руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии	руководить малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии	навыками руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на предприятии

## 2. Структура и содержание дисциплины.

### 2.1 Распределение трудоёмкости дисциплины по видам работ.

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 2 зач.ед. (72 часа), их распределение по видам работ представлено в таблице

(для студентов ОФО).

Вид учебной работы		Всего часов	Семестры (часы)		
			5		
<b>Контактная работа, в том числе:</b>		<b>38,2</b>	<b>38,2</b>		
<b>Аудиторные занятия (всего):</b>		<b>34</b>	<b>34</b>		
Занятия лекционного типа		18	18	-	-
Лабораторные занятия		-	-	-	-
Занятия семинарского типа (семинары, практические занятия)		16	16	-	-
				-	-
<b>Иная контактная работа:</b>		<b>4,2</b>	<b>4,2</b>		
Контроль самостоятельной работы (КСР)		4	4		
Промежуточная аттестация (ИКР)		0,2	0,2		
<b>Самостоятельная работа, в том числе:</b>		<b>33,8</b>	<b>33,8</b>		
Курсовая работа		-	-	-	-
Проработка учебного (теоретического) материала		10	10	-	-
Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)		10	10	-	-
Реферат		10	10	-	-
Подготовка к текущему контролю		3,8	3,8	-	-
<b>Контроль:</b>		<b>-</b>	<b>-</b>		
Подготовка к экзамену		-	-		
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>час.</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>в том числе контактная работа</b>	<b>38,2</b>	<b>38,2</b>		
	<b>зач. ед</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		

## 2.2 Структура дисциплины:

Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам дисциплины.

Разделы (темы) дисциплины, изучаемые в 5 семестре (очная форма)

№ раздела	Наименование разделов (тем)	Количество часов				
		Всего	Аудиторная работа			Внеаудиторная работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Экономические основы коммерческой деятельности	13,8	4	2		5,8
2.	Организация управления коммерческой деятельностью	8	2	2		4
3.	Информационное обеспечение и безопасность коммерческой деятельности	8	2	2		4
4.	Система договорных отношений в коммерческой деятельности	8	2	2		4
5.	Исследование товарных рынков	8	2	2		4
6.	Закупки и поставки товаров в коммерческой деятельности	8	2	2		4
7.	Формы и методы коммерческих расчетов	8	2	2		4
8.	Организация коммерческой работы по продаже товаров	8	2	2		4
	<i>Итого по дисциплине:</i>		18	16		33,8

Примечание: Л – лекции, ПЗ – практические занятия / семинары, ЛР – лабораторные занятия, СРС – самостоятельная работа студента

## 2.3 Содержание разделов (тем) дисциплины:

### 2.3.1 Занятия лекционного типа.

№	Наименование раздела (темы)	Содержание раздела (темы)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Экономические основы коммерческой деятельности	Содержание коммерческой деятельности. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности.	<i>Контрольные вопросы</i>

		<p>Факторы, оказывающие влияние на развитие коммерческой деятельности.</p> <p>Субъекты и объекты коммерческой деятельности.</p> <p>Принципы коммерческой деятельности.</p> <p>Функции коммерческой деятельности.</p> <p>Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>Роль коммерции в обеспечении товародвижения.</p> <p>Инфраструктура коммерции: банки, биржи, ярмарки, выставки, аукционы, страховые, лизинговые и аудиторские компании, таможенные службы, контролирующие органы.</p> <p>Развитие коммерции и предпринимательства в России и за рубежом.</p>	
2.	Организация управления коммерческой деятельностью	<p>Принципы управления коммерческой деятельностью современного предприятия. Принципы принятия решений в условиях неопределенности коммерческой деятельности. Принципы оптимизации коммерческой деятельности.</p> <p>Методы управления коммерческой деятельностью в условиях рыночной экономики.</p> <p>Управление коммерцией на основе совершенствования мотивации труда персонала организации.</p> <p>Стили управления персоналом коммерческих предприятий.</p> <p>Особенности руководства малым коллективом в процессе реализации коммерческой деятельности.</p> <p>Оптовая и розничная торговая сеть, ее структура и функции.</p> <p>Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.</p>	<i>Контрольные вопросы</i>
3.	Информационное обеспечение и безопасность коммерческой деятельности	<p>Задачи информационного обеспечения коммерческих предприятий.</p> <p>Организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.</p> <p>Организация и ведение деловых переговоров.</p> <p>Деловые письма в коммерческой работе.</p> <p>Обеспечение информационной и экономической безопасности коммерческой деятельности.</p>	<i>Контрольные вопросы</i>
4.	Система договорных отношений в коммерческой деятельности	<p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>Виды договоров в коммерческой деятельности: договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор лизинга, договор о бартере, договор о франчайзинге, лицензионное соглашение.</p> <p>Прямые договорные связи в коммерческой деятельности.</p> <p>Целесообразность использования посредников в коммерческой деятельности.</p> <p>Виды посредников: коммерческие представители, комиссионеры, поверенные, агенты, дистрибьюторы, торговцы по договору, дилеры, концессионеры, брокеры, консигнаторы.</p> <p>Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.</p>	<i>Контрольные вопросы</i>
5.	Исследование товарных рынков	<p>Методы исследования товарных рынков.</p> <p>Качество и потребительская оценка товаров на рынке.</p>	<i>Контрольные вопросы</i>

		Ценообразующие факторы и формирование цены на товары. Роль маркетинга и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности.	
6.	Закупки и поставки товаров в коммерческой деятельности	Коммерческая деятельность по закупке материальных ресурсов. Критерии выбора поставщиков в зависимости от их количества и конъюнктуры рынка. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения. Прямые закупки товаров у производителей. Сущность, роль и содержание закупочной работы. Управление товарными запасами. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.	<i>Контрольные вопросы</i>
7.	Формы и методы коммерческих расчетов	Роль и значение финансовых расчетов в коммерческой деятельности. Расчеты с помощью векселей. Виды векселей и процессы их обращения. Порядок платежей. Расчеты чеками. Схема чековых расчетов. Плановые платежи. Авансовые платежи. Расчеты по открытому счету. Аккредитивная форма расчетов. Формы аккредитива и схема расчетов. Инкассовая форма расчетов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.	<i>Контрольные вопросы</i>
8.	Организация коммерческой работы по продаже товаров	Сущность и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, ярмарках и выставках. Особенности организации электронной коммерции. Сбыт продукции как результат работы предприятия.	<i>Контрольные вопросы</i>

### 2.3.2 Занятия семинарского типа.

№	Наименование раздела (темы)	Тематика практических занятий (семинаров)	Форма текущего контроля
1	2	3	4
1.	Экономические основы коммерческой деятельности	Сущность и содержание коммерческой деятельности. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности. Системный подход к коммерческой деятельности. Факторы, оказывающие влияние на развитие коммерческой деятельности. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Субъекты коммерции: поставщики, торговые предприятия, предприниматели, наемные работники, посредники, потребители. Принципы коммерческой деятельности. Функции коммерческой деятельности. Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Роль коммерции в обеспечении товародвижения. Развитие коммерции и предпринимательства в России и за рубежом.	<i>Контрольная работа, Рефераты</i>
2.	Организация управления коммерческой деятельностью	Принципы управления коммерческой деятельностью современного предприятия. Принципы принятия решений в условиях неопределенности коммерческой	<i>Контрольная работа, Рефераты</i>

		<p>деятельности. Принципы оптимизации коммерческой деятельности.</p> <p>Методы управления коммерческой деятельностью в условиях рыночной экономики.</p> <p>Управление коммерцией на основе совершенствования мотивации труда персонала организации.</p> <p>Стили управления персоналом коммерческих предприятий.</p> <p>Особенности руководства малым коллективом в процессе реализации коммерческой деятельности.</p> <p>Оптовая и розничная торговая сеть, ее структура и функции.</p> <p>Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.</p>	
3.	Информационное обеспечение и безопасность коммерческой деятельности	<p>Задачи информационного обеспечения коммерческих предприятий.</p> <p>Организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.</p> <p>Организация и ведение деловых переговоров.</p> <p>Деловые письма в коммерческой работе.</p> <p>Обеспечение информационной и экономической безопасности коммерческой деятельности.</p>	<i>Контрольная работа, Рефераты</i>
4.	Система договорных отношений в коммерческой деятельности	<p>Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерческой деятельности.</p> <p>Виды договоров в коммерческой деятельности: договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор лизинга, договор о бартере, договор о франчайзинге, лицензионное соглашение.</p> <p>Прямые договорные связи в коммерческой деятельности.</p> <p>Целесообразность использования посредников в коммерческой деятельности.</p> <p>Виды посредников: коммерческие представители, комиссионеры, поверенные, агенты, дистрибьюторы, торговцы по договору, дилеры, концессионеры, брокеры, консигнаторы.</p> <p>Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.</p>	<i>Контрольная работа, Рефераты</i>
5.	Исследование товарных рынков	<p>Методы исследования товарных рынков.</p> <p>Качество и потребительская оценка товаров на рынке.</p> <p>Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.</p> <p>Роль маркетинга и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности.</p>	<i>Рефераты, Деловая игра</i>
6.	Закупки и поставки товаров в коммерческой деятельности	<p>Коммерческая деятельность по закупке материальных ресурсов.</p> <p>Критерии выбора поставщиков в зависимости от их количества и конъюнктуры рынка.</p> <p>Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения.</p> <p>Прямые закупки товаров у производителей.</p> <p>Сущность, роль и содержание закупочной работы.</p> <p>Управление товарными запасами.</p> <p>Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.</p>	<i>Рефераты, Сообщения-презентации, Деловая игра</i>
7.	Формы и методы коммерческих расчетов	<p>Роль и значение финансовых расчетов в коммерческой деятельности.</p> <p>Расчеты с помощью векселей. Виды векселей и</p>	<i>Контрольная работа, Деловая игра</i>

		процессы их обращения. Порядок платежей. Расчеты чеками. Схема чековых расчетов. Плановые платежи. Авансовые платежи. Расчеты по открытому счету. Аккредитивная форма расчетов. Формы аккредитива и схема расчетов. Инкассовая форма расчетов. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.	
8.	Организация коммерческой работы по продаже товаров	Сущность и содержание коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, ярмарках и выставках. Особенности организации электронной коммерции. Сбыт продукции как результат работы предприятия.	<i>Контрольная          работа, Деловая          игра</i>

Р-рефераты, К-контрольная работа, ДИ-деловая игра, сообщения-презентации (СП)

### 2.3.3 Лабораторные занятия.

Не предусмотрены учебным планом

### 2.3.4 Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Не предусмотрены учебным планом

## 2.4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

№	Вид СРС	Перечень учебно-методического обеспечения дисциплины по выполнению самостоятельной работы
1	2	3
1	Проработка учебного (теоретического) материала	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
2	Выполнение индивидуальных заданий (подготовка сообщений, презентаций)	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
3	Реферат	Методические указания для подготовки эссе, рефератов, курсовых работ. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>
4	Подготовка к текущему контролю	Методические указания по выполнению самостоятельной работы обучающихся. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. <a href="https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya">https://www.kubsu.ru/ru/econ/metodicheskie-ukazaniya</a>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.



### **3. Образовательные технологии.**

В процессе изучения дисциплины лекции, семинары, практические занятия, консультации являются ведущими формами обучения в рамках лекционно-семинарской образовательной технологии. Учебно-методическое обеспечение образовательного процесса по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» осуществляется на основе «Методических указаний для подготовки к занятиям лекционного и семинарского типа». Методические указания составлены в соответствии с требованиями Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования по 27 и 38 УГСН. Утверждены на заседании Совета экономического факультета ФГБОУ ВО «КубГУ». Протокол № 8 от 29 июня 2017 г. Предназначены для студентов экономического факультета всех специальностей и направлений подготовки.

В соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки используются, при освоении дисциплины в учебном процессе активные и интерактивные (взаимодействующие) формы проведения занятий, а именно:

- дискуссии;
- разбор конкретных ситуаций;
- интерактивное мультимедийное сопровождение.

Вышеозначенные образовательные технологии дают наиболее эффективные результаты освоения дисциплины с позиций актуализации содержания темы занятия, выработки продуктивного мышления, терминологической грамотности и компетентности обучаемого в аспекте социально-направленной позиции будущего бакалавра, и мотивации к инициативному и творческому освоению учебного материала.

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья предусмотрена организация консультаций с использованием электронной почты.

### **4. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации.**

#### **4.1 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля.**

Оценочным средством контроля результата освоения содержания дисциплины являются специально разработанные контрольные задания.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

- при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

- при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

- при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме,
- в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

#### *4.1.1. Вопросы для текущего контроля знаний (ПК-6, ПК-7)*

1. Раскройте основное содержание коммерческой деятельности.
2. В чем заключается нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности?
3. Перечислите факторы, оказывающие влияние на развитие коммерческой деятельности.
4. Дайте характеристику субъектов и объектов коммерческой деятельности.
5. Раскройте принципы коммерческой деятельности.
6. Перечислите функции коммерческой деятельности.
7. Охарактеризуйте основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
8. В чем заключается роль коммерции в обеспечении товародвижения?
9. Раскройте этапы развития коммерции и предпринимательства в России и за рубежом.
10. Перечислите принципы управления коммерческой деятельностью современного предприятия.
11. Назовите методы управления коммерческой деятельностью в условиях рыночной экономики.

12. В чем заключается управление коммерцией на основе совершенствования мотивации труда персонала организации?
13. В чем заключаются особенности руководства малым коллективом в процессе реализации коммерческой деятельности?
14. Как правильно организовать оптовую и розничную торговую сеть?
15. Раскройте функции и структуру управления оптовых и розничных торговых предприятий.
16. Перечислите задачи информационного обеспечения коммерческих предприятий.
17. В чем заключается организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта?
18. Перечислите правила организации и ведения деловых переговоров.
19. В чем заключается обеспечение информационной и экономической безопасности коммерческой деятельности?
20. Раскройте сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
21. Перечислите виды договоров в коммерческой деятельности.
22. В чем заключаются прямые договорные связи в коммерческой деятельности?
23. Чем обосновывается целесообразность использования посредников в коммерческой деятельности?
24. Перечислите виды посредников в коммерческой деятельности.
25. Раскройте основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.
26. Перечислите методы исследования товарных рынков.
27. Как определить качество и потребительскую оценку товаров на рынке?
28. Перечислите ценообразующие факторы и формирование цены на товары.
29. В чем заключается роль маркетинга и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности?
30. Раскройте коммерческую деятельность по закупке материальных ресурсов.
31. Перечислите критерии выбора поставщиков в зависимости от их количества и конъюнктуры рынка.
32. Раскройте источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения.
33. В чем заключаются прямые закупки товаров у производителей?
34. Раскройте сущность, роль и содержание закупочной работы.
35. Дайте характеристику процесса управления товарными запасами.
36. В чем заключается контроль и учет поступления товаров от поставщиков?
37. Обоснуйте роль и значение финансовых расчетов в коммерческой деятельности.
38. Раскройте формы расчетов в коммерческой деятельности.
39. В чем заключается ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам?
40. Раскройте сущность и содержание коммерческой работы по продаже товаров.
41. В чем заключается организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров?
42. Перечислите методы розничной продажи товаров.
43. Охарактеризуйте организацию продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, ярмарках и выставках.
44. Перечислите особенности организации электронной коммерции.
45. Раскройте сбыт продукции как результат работы предприятия.

#### Критерии оценки:

Критерии	Оценка	Уровень
Получен полный исчерпывающий ответ на поставленный вопрос, студент отвечает четко и аргументированно	«зачтено»	повышенный уровень
Получен неполный ответ на поставленный вопрос, студент затрудняется привести примеры из практической деятельности коммерческих предприятий	«зачтено»	пороговый уровень
Студент затрудняется ответить на заданный вопрос	«незачтено»	уровень не сформирован

#### 4.1.2. Контрольные задания для текущего контроля знаний (ПК-6, ПК-7)

Для текущего контроля студенты пишут контрольную работу (возможные варианты представлены ниже). Участие в проводимых формах контроля в течение семестра является обязательным для всех студентов. Результаты данного контроля – составная часть оценки знаний студента в ходе итогового экзамена.

**Варианты контрольных заданий:**

**Контрольная работа по теме №1 (ПК-6, ПК-7)**

**Вариант 1**

1. Раскройте основное содержание коммерческой деятельности.
2. Укажите основные принципы коммерческой деятельности.
3. Перечислите основные функции коммерческой деятельности.

**Вариант 2**

1. Раскройте инфраструктуру коммерческой деятельности.
2. Перечислите объекты и субъекты коммерческой деятельности.
3. Дайте характеристику этапам развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.

**Контрольная работа по теме №2 (ПК-6, ПК-7)**

**Вариант 1**

1. Перечислите принципы принятия решений в условиях неопределенности коммерческой деятельности.
2. Раскройте стили управления персоналом коммерческих предприятий.
3. Дайте характеристику методов управления коммерческой деятельностью.

**Вариант 2**

1. Перечислите принципы оптимизации коммерческой деятельности.
2. Дайте характеристику оптовой и розничной торговой сети.
3. Раскройте структуру управления оптовыми и розничными торговыми предприятиями.

**Контрольная работа по теме №3 (ПК-6, ПК-7)**

**Вариант 1**

1. Перечислите основные задачи информационного обеспечения коммерческих предприятий.
2. Раскройте проблемы организации коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.
3. Перечислите правила ведения деловых переговоров.

**Вариант 2**

1. Перечислите основные источники информационного обеспечения коммерческой деятельности.
2. Раскройте направления обеспечения экономической безопасности коммерческой деятельности.
3. Перечислите основные угрозы экономической безопасности коммерческого предприятия в условиях электронной коммерции.

**Контрольная работа по теме №4 (ПК-6, ПК-7)**

**Вариант 1**

1. Раскройте основные положения практики оформления договорных отношений в коммерческой деятельности.
2. Перечислите основные виды коммерческих договоров.
3. Обоснуйте целесообразность заключения договоров с посредниками в сфере коммерции.

**Вариант 2**

1. Перечислите основные виды договоров с посредниками.
2. Охарактеризуйте прямые договорные связи в коммерческой деятельности.
3. Перечислите варианты оплаты услуг посредника.

**Контрольная работа по теме №7 (ПК-6, ПК-7)**

**Вариант 1**

1. Дайте характеристику основных финансовых расчетов в коммерческой деятельности.
2. Раскройте аккредитивную форму расчетов.
3. Перечислите основные преимущества формы расчетов по открытому счету.

**Вариант 2**

1. Сравните аккредитивную и инкассовую формы расчетов.
2. Раскройте расчеты с использованием векселей и чеков.
3. Определите ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.

**Контрольная работа по теме №8 (ПК-6, ПК-7)**

**Вариант 1**

1. Раскройте сущность и содержание коммерческой работы по продаже товаров.
2. Перечислите методы оптовой и розничной продажи товаров.
3. Раскройте особенности продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, ярмарках и выставках.

**Вариант 2**

1. Перечислите основные направления развития электронной коммерции.
2. Раскройте сбытовую деятельность коммерческого предприятия.

3. Дайте характеристику основных рисков коммерческого предприятия.

**Критерии оценки:**

Критерии	Оценка	Уровень
Получен полный исчерпывающий ответ на поставленный вопрос, студент отвечает четко и аргументированно	«зачтено»	повышенный уровень
Получен неполный ответ на поставленный вопрос, студент затрудняется привести примеры из практической деятельности коммерческих предприятий	«зачтено»	пороговый уровень
Студент затрудняется ответить на заданный вопрос	«незачтено»	уровень не сформирован

*4.1.3. Темы сообщений-презентаций для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации (ПК-6, ПК-7)*

1. Организация работы с поставщиками: критерии выбора поставщиков, классификация поставщиков.
2. Контроль и учет поставок товаров в сфере коммерческой деятельности.
3. Управление товарными запасами в системе управления коммерческой деятельностью.
4. Особенности организации логистики коммерческого предприятия.
5. Особенности приемки импортных товаров. Сроки, рекламации, экспертиза.

*4.1.4. Темы рефератов для промежуточного контроля знаний студентов (ПК-6, ПК-7)*

1. Концепция коммерческой деятельности.
2. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
3. Реализация основных функций коммерческой деятельности.
4. Особенности развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.
5. Роль коммерции в обеспечении процесса товародвижения.
6. Применение системного подхода к организации коммерческой деятельности.
7. Формирование системы управления коммерческой деятельностью современного предприятия.
8. Особенности организации оптовой и розничной торговли коммерческого предприятия.
9. Характеристика методов управления коммерческой деятельностью современного предприятия.
10. Особенности формирования информационных ресурсов коммерческих предприятий.
11. Методы и инструменты обеспечения экономической безопасности коммерческой деятельности предприятия.
12. Коммерческая тайна и методы защиты информации в сфере коммерции.
13. Особенности формирования хозяйственных связей и договорных отношений в сфере коммерции.
14. Критерии выбора прямых договорных связей в коммерческой деятельности.
15. Целесообразность работы с посредниками в сфере коммерции.
16. Особенности формирования политики ценообразования коммерческих предприятий на основе анализа результатов исследования товарных рынков.
17. Характеристика методов исследования товарных рынков.
18. Сравнительный анализ рынков разных стран (по выбору) для организации коммерческой деятельности экспортно-ориентированного предприятия.
19. Организации закупки товаров в сфере коммерции.
20. Основные требования к поставкам товаров в сфере коммерции.

Требования к оформлению рефератов

Общий объем работы: 10-15 стр. При выполнении работы используется шрифт Times New Roman, размер шрифта 14, интервал 1,5. Текст оформляют с соблюдением следующих размеров полей:

- левое – 30 мм;
- правое – 10 мм;
- верхнее – 20 мм;
- нижнее – 20 мм.

Размер абзацного отступа должен быть одинаковым по всему тексту и равен 1,25 мм.

Номер страницы проставляют в центре нижней части листа без точки.

Ссылки на литературу даются в квадратных скобках по тексту, например: [5, с. 32].

Наряду с теоретическими положениями, работа должна содержать практические примеры (материал для практической части работы может быть подобран по месту работы автора или по материалам СМИ (газеты, журналы, Интернет-источники).

### **Критерии оценки реферата**

При оценке реферата преподаватель руководствуется следующими критериями:

- соответствие содержания текста выбранной теме;
- наличие четкой и логичной структуры;
- качество аналитической работы, проделанной при написании реферата;
- использование адекватных выбранной теме литературных источников;
- самостоятельность, неввторичность текста;
- обоснованность сделанных автором реферата выводов, соответствие их поставленной цели;
- отсутствие орфографических, пунктуационных, стилистических, а также фактических ошибок;
- соответствие оформления работы предъявляемым требованиям;
- сдачи реферата в установленный срок.

### **Критерии оценки:**

<b>Критерии</b>	<b>Оценка</b>	<b>Уровень</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>— содержание текста полностью соответствует выбранной теме;</li> <li>— в реферате раскрыта четкая и логичная структура;</li> <li>— высокое качество аналитической работы, проделанной при написании реферата;</li> <li>— использованы адекватные выбранной теме литературные источники;</li> <li>— текст представлен авторский, основанный на достоверной информации;</li> <li>— выводы автора обоснованы и аргументированы, соответствуют поставленной цели;</li> <li>— отсутствуют орфографические, пунктуационные, стилистические, а также фактические ошибки;</li> <li>— оформление работы полностью соответствует предъявляемым требованиям;</li> <li>— реферат сдан в установленный срок.</li> </ul>	«зачтено»	повышенный уровень
<ul style="list-style-type: none"> <li>— содержание текста соответствует выбранной теме, но имеет небольшие отклонения;</li> <li>— структура реферата логичная, но недостаточно четко представлена;</li> <li>— средний уровень качества аналитической работы, проделанной при написании реферата;</li> <li>— использованы адекватные выбранной теме литературные источники, но не в полном объеме;</li> <li>— текст является самостоятельным, неввторичным, но содержит отдельные заимствования;</li> <li>— выводы автора обоснованы, но недостаточно аргументированы и не в полной мере соответствуют поставленной цели;</li> <li>— отмечено наличие отдельных орфографических, пунктуационных, стилистических, а также фактических ошибок;</li> <li>— не полностью соответствует оформление работы предъявляемым требованиям;</li> <li>— реферат сдан немного позже установленного срока.</li> </ul>	«зачтено»	пороговый уровень
<ul style="list-style-type: none"> <li>— отмечено несоответствие содержания текста выбранной теме;</li> <li>— отсутствует полностью четкая и логичная структура;</li> <li>— отсутствуют аналитические данные работы, что свидетельствует о невыполнении аналитической работы при написании реферата;</li> <li>— использованы неадекватные выбранной теме литературные источники;</li> <li>— текст реферата полностью заимствован (более чем на 50%) из других источников и является несамостоятельным и полностью вторичным;</li> <li>— выводы автора не обоснованы и не соответствуют их</li> </ul>	«незачтено»	уровень не сформирован

<p>поставленной цели;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— наличие большого количества орфографических, пунктуационных, стилистических, а также фактических ошибок;</li> <li>— оформление работы не соответствует предъявляемым требованиям;</li> <li>— реферат не сдан в установленный срок.</li> </ul>		
--	--	--

*4.1.5. Деловая игра по теме №5 «Организация коммерческой деятельности на основе анализа результатов исследования товарных рынков» (ПК-6, ПК-7)*

- способность использовать знания о принципах принятия решений в условиях неопределенности, о принципах оптимизации (ПК-6);
- способность руководить малым коллективом (ПК-7).

**Целью игры является:**

- 1) приобретение практических навыков в определении исходных данных для осуществления коммерческой деятельности предприятия на новых рынках сбыта;
- 2) ознакомление с результатами исследования товарных рынков;
- 3) приобретение умений в организации коммерческой деятельности предприятия на разных товарных рынках;
- 4) приобретение умений и навыков руководства малым коллективом с целью организации коммерческой деятельности на новых товарных рынках.

Деловая игра проводится в два этапа.

**Этап 1.**

1. Руководитель игры доводит до сведения участников, что есть решение вышестоящего руководства о выходе зарубежной компании с новым продуктом на российский рынок. Перед командами ставится задача провести исследование товарных рынков с целью определения критериев для организации коммерческой деятельности.

Получив задание, руководитель фирмы знакомит с ним своих главных специалистов. Поскольку разработка технико-экономических обоснований требует получения большого количества данных, принимается решение провести с этой целью необходимые исследования товарных рынков. Составляется следующий перечень предстоящих исследований:

1. Общие условия осуществления проекта и его исходные данные.
  - Участники проекта.
  - Исходные данные по проекту.
  - Результаты предварительных маркетинговых исследований.
2. Рынок и мощность предприятия:
3. Материальные факторы производства (приблизительные потребности в факторах производства, положение с их поставками в настоящем и будущем и приблизительный расчет годовых издержек на местные и иностранные материальные факторы производства).
4. Место нахождения и площадка (предварительный отбор, включая при необходимости расчет стоимости земельного участка).
5. Выбор формы выхода зарубежной компании на российский рынок (экспорт, создание филиала, франчайзинг и др.).
6. Организация предприятия и накладные расходы: производство, сбыт, администрация, управление; приблизительная организационная структура.
7. Подбор трудовых ресурсов.
8. Предполагаемые сроки осуществления проекта: примерный график осуществления проекта; смета расходов на осуществление проекта.
9. Финансовая и экономическая оценка:
10. Оценка рисков проекта.

Для разработки плана исследований необходимо определить примерную продолжительность и трудоемкость работ. Президент фирмы поручает эту задачу главным специалистам, отвечающим за соответствующие направления деятельности фирмы.

На основе полученных временных оценок разрабатывается календарный план исследований по выводу нового продукта зарубежной компании на российский рынок. По завершении этой работы проводится рассмотрение и оценка материалов, представленных фирмами. Руководитель игры подводит итоги первого этапа.

**Этап 2.**

На следующей стадии игры команды по заданию руководителя разрабатывают мероприятия по сокращению продолжительности отдельных циклов исследований и всего комплекса работ. Главные специалисты фирмы в пределах своей компетенции готовят предложения (в письменном виде) с

необходимыми обоснованиями. Затем команды проводят коллективное обсуждение и анализ этих предложений и вырабатывают решения, оптимизирующие календарный план по критерию времени и равномерного использования ресурсов исполнителями работ, формируют политику ценообразования коммерческого предприятия на выбранном рынке, планируют объемы реализации и финансовые результаты. Планы представляются руководителю игры.

Результаты деловой игры:

1. Подготовлены необходимые отчеты по результатам исследования рынка.
2. Обоснованы виды деятельности и стратегические цели и задачи коммерческого предприятия на внутреннем и внешнем рынках.
3. Представлены конкретные данные по распределению ответственности и обязанностей между участниками малого коллектива (команды проекта).
4. Сформированы направления организации и развития коммерческой деятельности предприятия в рамках реализации проекта.
5. Представлена информация о возможных вариантах диверсификации коммерческой деятельности предприятия.

**Критерии оценки:**

Критерии	Оценка	Уровень
1. Подготовлены необходимые отчеты по результатам исследования рынка. 2. Обоснованы виды деятельности и стратегические цели и задачи коммерческого предприятия на внутреннем и внешнем рынках. 3. Представлены конкретные данные по распределению ответственности и обязанностей между участниками малого коллектива (команды проекта). 4. Сформированы направления организации и развития коммерческой деятельности предприятия в рамках реализации проекта. 5. Представлена информация о возможных вариантах диверсификации коммерческой деятельности предприятия.	«зачтено»	повышенный уровень
1. Подготовлены не в полном объеме необходимые отчеты по результатам исследования рынка. 2. Недостаточно обоснованы виды деятельности и стратегические цели и задачи коммерческого предприятия на внутреннем и внешнем рынках. 3. Представлены неполные данные по распределению ответственности и обязанностей между участниками малого коллектива (команды проекта). 4. Сформированы частично направления организации и развития коммерческой деятельности предприятия в рамках реализации проекта. 1) Представлена неполная информация о возможных вариантах диверсификации коммерческой деятельности предприятия.	«зачтено»	пороговый уровень
Студент не принимал активного участия в деловой игре и затрудняется ответить на поставленные вопросы преподавателя по итогам игры	«незачтено»	уровень не сформирован

#### 4.2 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации.

*Вопросы к зачету по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»  
(ПК-6, ПК-7)*

1. Содержание коммерческой деятельности.
2. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности.
3. Системный подход к коммерческой деятельности.
4. Факторы, оказывающие влияние на развитие коммерческой деятельности.
5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
6. Принципы коммерческой деятельности.
7. Функции коммерческой деятельности.
8. Основные организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
9. Роль коммерции в обеспечении товародвижения.
10. Развитие коммерции и предпринимательства в России и за рубежом.
11. Принципы управления коммерческой деятельностью современного предприятия. Принципы принятия решений в условиях неопределенности коммерческой деятельности. Принципы оптимизации коммерческой деятельности.
12. Методы управления коммерческой деятельностью в условиях рыночной экономики.
13. Управление коммерцией на основе совершенствования мотивации труда персонала организации.
14. Стили управления персоналом коммерческих предприятий.
15. Особенности руководства малым коллективом в процессе реализации коммерческой деятельности.
16. Оптовая и розничная торговая сеть, ее структура и функции.
17. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.
18. Задачи информационного обеспечения коммерческих предприятий.
19. Организация коммерции в условиях конкурентной борьбы за рынки сбыта.
20. Организация и ведение деловых переговоров.
21. Деловые письма в коммерческой работе.
22. Обеспечение информационной и экономической безопасности коммерческой деятельности.
23. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
24. Виды договоров в коммерческой деятельности: договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор лизинга, договор о бартере, договор о франчайзинге, лицензионное соглашение.
25. Прямые договорные связи в коммерческой деятельности.
26. Целесообразность использования посредников в коммерческой деятельности.
27. Виды посредников: коммерческие представители, комиссионеры, поверенные, агенты, дистрибьюторы, торговцы по договору, дилеры, концессионеры, брокеры, консигнаторы.
28. Основные коммерческие условия соглашений с коммерческими представителями и поверенными, комиссионерами и консигнаторами, агентами и дистрибьюторами: обязанности сторон, варианты оплаты услуг посредника, санкции за нарушение условий договора.
29. Методы исследования товарных рынков.
30. Качество и потребительская оценка товаров на рынке.
31. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.
32. Роль маркетинга и маркетинговых исследований в коммерческой деятельности.
33. Коммерческая деятельность по закупке материальных ресурсов.
34. Критерии выбора поставщиков в зависимости от их количества и конъюнктуры рынка.
35. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения.
36. Прямые закупки товаров у производителей.
37. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
38. Управление товарными запасами.
39. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
40. Роль и значение финансовых расчетов в коммерческой деятельности.
41. Расчеты с помощью векселей. Виды векселей и процессы их обращения. Порядок платежей.
42. Расчеты чеками. Схема чековых расчетов.
43. Плановые платежи. Авансовые платежи. Расчеты по открытому счету.
44. Аккредитивная форма расчетов. Формы аккредитива и схема расчетов.
45. Инкассовая форма расчетов.
46. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении ими обязательств по контрактам.
47. Сущность и содержание коммерческой работы по продаже товаров.
48. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
49. Методы розничной продажи товаров.
50. Организация продажи товаров на товарных биржах, аукционах, оптовых рынках, ярмарках и выставках.
51. Особенности организации электронной коммерции.
52. Сбыт продукции как результат работы предприятия.

Студенты обязаны сдать зачет в соответствии с расписанием и учебным планом.



Экзамен по дисциплине преследует цель оценить работу студента за курс, получение теоретических знаний, их прочность, развитие творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умение применять полученные знания для решения практических задач.

Форма проведения зачета: устно или письменно устанавливается решением кафедры.

Экзаменатору предоставляется право задавать студентам дополнительные вопросы по всей учебной программе дисциплины.

Результат сдачи зачета заносится преподавателем в экзаменационную ведомость и зачетную книжку.

Критерии оценки:

Оценка «зачтено» выставляется студенту, если студентом дан достаточно полный, развернутый ответ на заданные вопросы. В то же время в ответе могут присутствовать незначительные фактические ошибки в изложении материала, логика и последовательность изложения иметь нарушения, могут встречаться ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов.

Оценка «не зачтено» выставляется при несоответствии ответа заданному вопросу, наличии грубых ошибок, использовании при ответе ненадлежащих источников. Ответ представляет собой разрозненные знания с существенными ошибками по вопросу. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Обучающийся не осознает связь обсуждаемого вопроса с другим материалом дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа обучающегося.

Оценочные средства для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья выбираются с учетом их индивидуальных психофизических особенностей.

– при необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на экзамене;

– при проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями;

– при необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю) предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

## **5. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).**

### **5.1 Основная литература:**

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс] : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбучиянц. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2016. — 400 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/reader/book/93299/#1>.

2. Валигурский, Д.И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка [Электронный ресурс] : учебник / Д.И. Валигурский. — Электрон. дан. — Москва : Дашков и К, 2018. — 300 с. — Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/103789>. <https://e.lanbook.com/reader/book/103789/#1>

3. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 134 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. Режим доступа: <https://biblio-online.ru/viewer/6B5BC895-E5D2-426C-8AFF-E50B8568016E/kommercheskaya-deyatelnost#page/1>

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья имеются издания в электронном виде в электронно-библиотечных системах «Лань» и «Юрайт».

### **5.2 Дополнительная литература:**

1. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под науч. ред. Н. Р. Кельчевской. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 108 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-08386-6. <https://biblio-online.ru/viewer/BD5BA0A2-FB46-459C-89E3-ED20CCBE19A6/kommercheskaya-organizaciya-dohody-i-rashody-finansovyy-rezultat#page/1>

2. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 375 с. — (Серия : Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0. <https://biblio-online.ru/viewer/18F84C3B-B4F3-4756-9B49-29832862EA28/kommercheskaya-logistika#page/1>

3. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности: монография/ Издательство "Дашков и К", 2016 г., 232 с., ISBN: 978-5-394-02599-0. Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/70612#authors>.

4. Памбухчиянц О. В. Основы коммерческой деятельности: учебник [Электронный ресурс] / Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. -284с. ISBN: 978-5-394-02270-8. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>.

5. Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф. Коммерческая деятельность: учебник [Электронный ресурс] / Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. -500с. ISBN: 978-5-394-01418-5. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

### **5.3. Периодические издания:**

1. Журнал «Справочник экономиста»
2. Журнал «Эксперт».
3. Журнал «Экономический анализ: теория и практика»
4. Журнал «Экономические стратегии».
5. Журнал «Менеджмент в России и за рубежом»
6. Журнал «Мировая экономика и международные экономические отношения»
7. Журнал «Экономика: теория и практика управления»
8. Журнал «Экономика и предпринимательство».

### **6. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля).**

1. URL: <http://www.consultant.ru/> – Компания «Консультант Плюс».
2. URL: <http://www.garant.ru/> - Информационно-правовой портал «Гарант».
3. URL: <http://www.gks.ru> – официальный сайт федеральной службы государственной статистики (Росстат).
4. URL: <http://economy.krasnodar.ru> – официальный сайт Департамента экономического развития Администрации Краснодарского края.
5. URL: <http://www.economy.gov.ru> – официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации.
6. URL: <http://expert.ru/> – Официальный сайт журнала «Эксперт» и Рейтингового агентства «Эксперт».

### **7. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).**

Студент может в достаточном объеме усвоить и успешно реализовать конкретные знания, умения, навыки и в целом общекультурные и профессиональные компетенции при выполнении следующих условий:

- 1) систематическая работа в аудитории и вне аудитории под руководством преподавателя, а также самостоятельная работа по закреплению полученных знаний и навыков;
- 2) добросовестное выполнение заданий преподавателя на практических занятиях и в процессе самостоятельной подготовки;
- 3) выяснение и уточнение отдельных предпосылок, умозаключений и выводов, содержащихся в учебном курсе; взаимосвязей отдельных его разделов, используемых методов, характера их использования в практической деятельности бизнес-аналитика;
- 4) уяснение и сопоставление точек зрения различных авторов по затрагиваемым в учебном курсе проблемам; выявление дискуссионных вопросов и неточностей в материалах, опубликованных периодической и специальной литературе;
- 5) в случае возникновения трудностей в освоении теоретических и практических положений дисциплины разработка предложений преподавателю в части совершенствования учебного курса;
- 6) выступление на научно-практических конференциях, подготовка научных статей для опубликования в периодической печати, участие в работе студенческих научных обществ, круглых столов и диспутах.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная учебная работа (консультации) – дополнительное разъяснение учебного материала.

Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или лицом с ограниченными возможностями здоровья.

## **8. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю).**

### **8.1 Перечень необходимого программного обеспечения.**

Microsoft Windows 8, 10,  
Microsoft Office Professional Plus.

### **8.2 Перечень необходимых информационных справочных систем**

Обучающимся должен быть обеспечен доступ к современным профессиональным базам данных, профессиональным справочным и поисковым системам:

- ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru)
- ЭБС «BOOK.ru» <https://www.book.ru>
- ЭБС «Юрайт» <http://www.biblio-online.ru>
- ЭБС Издательства «Лань» <http://e.lanbook.com/>
- Электронная библиотечная система eLIBRARY.RU (<http://www.elibrary.ru>)

### **8.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

- Университетская информационная система РОССИЯ (УИС Россия) <http://uisrussia.msu.ru/>;
- Портал открытых данных Российской Федерации <https://data.gov.ru>
- База данных Научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU <https://elibrary.ru/>
- Базы данных Министерства экономического развития РФ <http://economy.gov.ru>
- База данных Всероссийского института научной и технической информации (ВИНИТИ) РАН <http://www2.viniti.ru/>
- Базы данных в сфере интеллектуальной собственности, включая патентные базы данных [www.rusnano.com](http://www.rusnano.com)
- Базы данных и аналитические публикации «Университетская информационная система РОССИЯ» <https://uisrussia.msu.ru/>

## **9. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

№	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Номера аудиторий / кабинетов
1.	Учебные аудитории для занятий лекционного типа	Ауд. 201А, 202А, 205А, 520А, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
2.	Учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа	А208Н, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 5043Л, 201А, 202А, 205А, 520А, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н,
3.	Аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Кафедра Мировой экономики и менеджмента ауд.236
4.	Аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации	А208Н, 210Н, 216Н, 513А, 514А, 515А, 516А, 5043Л, 201А, 202А, 205А, 520А, 201Н, 202Н, 203Н, А203Н, 207Н, 208Н, 209Н, 212Н, 214Н, 2026Л, 2027Л, 4033Л, 4034Л, 4035Л, 4036Л, 4038Л, 4039Л, 5040Л, 5041Л, 5042Л, 5045Л, 5046Л
5.	Помещения для самостоятельной работы, с рабочими местами, оснащенными компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет» и обеспечением неограниченного доступа в электронную информационно-образовательную среду организации для каждого обучающегося, в соответствии с объемом изучаемых дисциплин	Ауд. 213А, 218А

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины (модуля)  
**«Организация коммерческой деятельности»**  
для обучающихся по направлению подготовки **27.03.02 Управление качеством**, направленность (профиль): **«Управление качеством в социально-экономических системах»**  
**(прикладной бакалавриат)**,  
разработанную на кафедре мировой экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»  
Разработчик: д-р экон. наук, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента  
**Никулина Ольга Валерьевна**

Содержание рабочей программы охватывает весь материал, необходимый для обучения бакалавров высших учебных заведений по дисциплине «Организация коммерческой деятельности». Рабочая программа включает тематическое планирование, учитывающее максимальную нагрузку и часы на практические занятия. В программе указаны предмет, задачи и цели изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности», содержание лекционного курса, примерный перечень практических занятий, примерные направления тематики контрольных заданий, рефератов, а также список рекомендуемой литературы.

Рабочая программа «Организация коммерческой деятельности» предназначена для реализации государственных требований и минимального содержания к уровню подготовки бакалавров по направлению 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах».

Содержание дисциплины в рабочей программе разбито по темам, определены знания, умения и навыки, которыми должны овладеть студенты в результате освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности». В программе учтена специфика учебного заведения и отражена практическая направленность курса.

Данная рабочая программа может быть рекомендована для преподавания дисциплины «Организация коммерческой деятельности» по направлению подготовки 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах».

Директор ООО «Юртк-Трейд»



В.А. Хамохинов

## РЕЦЕНЗИЯ


на рабочую программу дисциплины (модуля)  
**«Организация коммерческой деятельности»**  
для обучающихся по направлению подготовки **27.03.02 Управление качеством**, направленность (профиль): **«Управление качеством в социально-экономических системах»**  
**(прикладной бакалавриат)**,  
разработанную на кафедре мировой экономики и менеджмента  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»  
Разработчик: д-р экон. наук, профессор каф. мировой экономики и менеджмента  
**Никулина Ольга Валерьевна**

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» изучается студентами третьего года обучения по направлению подготовки 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах» и представляет продвинутый уровень изучения современных концепций организации коммерческой деятельности. Курс читается в 5-м семестре, после ряда общеэкономических и общих дисциплин по экономике и менеджменту, что позволяет наиболее эффективно усваивать учебный материал в рамках данного курса. Учебным планом предусмотрены лекционные, практические занятия и самостоятельная работа, по окончании которых студенты сдают зачет.

Тематика и содержание методических указаний, разработанных д.э.н., профессором кафедры мировой экономики и менеджмента Никулиной О.В. по данному курсу, соответствуют требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки по направлению подготовки 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах» и примерной ООП по соответствующему профилю.

Рецензируемая рабочая программа содержит расширенные планы разделов курса, учебные цели, краткое содержание лекций и практических занятий, вопросы для промежуточного контроля и подготовки к зачету, примерный перечень тем рефератов, тесты, список рекомендуемой литературы, а также рекомендации по написанию рефератов и по организации учебного процесса в рамках изучения данной дисциплины. В связи с вышеизложенным разработанная Никулиной О.В. рабочая программа по дисциплине «Организация коммерческой деятельности» может быть рекомендована для преподавания указанной дисциплины по направлению подготовки 27.03.02 Управление качеством, направленность (профиль) «Управление качеством в социально-экономических системах».

Д.э.н., профессор кафедры маркетинга и торгового дела  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

  
А.А. Воронов