

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



Коммерческая деятельность
Рабочая программа дисциплины

Направление подготовки/ Специальность 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы/ Специализация Коммерция и электронная торговля

Уровень высшего образования Бакалавриат

Форма обучения очная

Год набора 2023

Составитель(и):

к.э.н, Кожевникова Светлана Юрьевна
член ГЭК, Петрик Алексей Иванович

Часов по учебному плану	180	Виды контроля в семестрах: Экзамен: семестр 3 Курсовая работа: семестр 3
в том числе:		
контактная работа	80	
самостоятельная работа	64	
практическая подготовка	0	
часов на контроль	36	

Распределение часов дисциплины:

Семестр:	3
Вид занятий	Часы
Лекционные занятия	24
Практические занятия	56
Лабораторные работы	0
Итого аудиторных часов	80
Самостоятельная работа	64
Часы на контроль	36
Итого академических часов	180
Общая трудоемкость в зачетных единицах	5

Санкт-Петербург
2023

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ	3
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	3
4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ*	4
5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
5.1 Рекомендуемая литература	7
5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства	7
5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД).....	8
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	8
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	10
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	12
1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации	12
1.2 Темы письменных работ.....	13
1.3 Контрольные точки	14
1.4 Другие объекты оценивания	14
1.5 Самостоятельная работа обучающегося	14
1.6 Шкала оценивания результата	14

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель:	Получение знаний в области организационно-управленческих и экономических особенностей осуществления процессов коммерческой деятельности, а также приобретение умений и формирование компетенций в области организации и управления коммерческими процессами у будущих бакалавров торгового дела.
--------------	--

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.О Коммерческая деятельность относится к обязательной части Блока 1.

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 - Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.2 - Обосновывает организационно-управленческие решения по осуществлению процессов реализации товаров и обеспечению предприятий материальными и/или товарными ресурсами путем осуществления закупочной деятельности, а также процессов транспортировки, перемещения материальных ресурсов на предприятии и управлению их запасами на различных этапах товародвижения	<p>Знать: организационно-управленческие и экономические подходы к организации и управлению торговыми и коммерческими процессами в сфере закупок и продаж на предприятиях разных видов экономической деятельности.</p> <p>Уметь: применять методы решения профессиональных задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами в сфере закупок и продаж на предприятиях разных видов экономической деятельности.</p> <p>Владеть: навыками обоснования организационно-управленческих решений по осуществлению процессов реализации товаров и обеспечению предприятий материальными и/или товарными ресурсами путем осуществления закупочной деятельности.</p>
ПК-1 - Способен осуществлять сбор, обработку и анализ информации, необходимой для осуществления торгово-технологических	ПК-1.2 - Применяет нормативно-правовую, аналитическую и техническую документацию для обоснованного выбора методов решения оперативных и тактических задач по организации и	<p>Знать: основы информационного обеспечения профессиональной деятельности в области организации и управления торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности</p> <p>Уметь: применять основные информационные ресурсы и компьютерные технологии для обоснованного выбора методов решения</p>

процессов, а также для разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой, товароведной, маркетинговой, рекламной и (или) логистической)	управлению торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности	оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности. Владеть: навыками применения компьютерных технологий, нормативно-правовой, аналитической и технической документации о деятельности предприятия для решения профессиональных оперативных и тактических задач в области организации и управления торговыми и коммерческими процессами.
ОПК-1 - Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.2 - Выстраивает деловые продуктивные межличностные контакты с коллегами, поддерживает формирование деловой микросоциальной (неформальной) среды в подчиненных коллективах, способствующей успешному выполнению поставленных перед ними задач, взаимопомощи, обмену опытом, повышению квалификации каждого члена коллектива и развитию коллектива в целом	Знать: организационно-экономические подходы к решению основных оперативных и тактических задач в торговом бизнесе на основе формирования профессиональной компетентности работников коммерческих отделов (служб) предприятий разных видов экономической деятельности. Уметь: выстраивать деловые межличностные коммуникации с коллегами для решения оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами в сфере закупок и продаж. Владеть: навыками обоснования организационно-управленческих решений в сфере коммерции на основе формирования и поддержания деловых межличностных коммуникаций с коллегами.

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ*

Номер и наименование тем и/или разделов/тем	Содержание дисциплины	Объем дисциплины (академические часы)			
		Контактная работа			СРО
		ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
Тема 1. Организационно-экономическая сущность, содержание и составляющие коммерческой деятельности.	Многогранность определения и использования понятий «коммерческая деятельность», «коммерция» в реальном секторе национальной/региональной экономики. Цель, задачи, принципы, стратегия и тактика коммерческой деятельности предприятий. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики (промышленных,	6	12		12

	торговых, сферы услуг). Факторы, определяющие эффективность коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики. Составляющие коммерческой деятельности: объекты и субъекты, основные процессы, ресурсное обеспечение. Альтернативные способы обеспечения предприятия ресурсами для осуществления операционной деятельности. Классификации субъектов коммерческой деятельности сферы товарного обращения: с позиции правового положения, нормативных регламентирующих документов, количественных критериев, с отраслевых позиций и т.д. Место и роль процессов и операций коммерческой деятельности в управлении операционной деятельностью бизнес-структур. Процессы коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики: их классификация и характеристика.				
Тема 2. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в производственно-торговом бизнесе.	<p>Определение места процессов коммерческой деятельности в производственно-торговом бизнесе. Сущностные характеристики деятельности коммерческих служб (отделов): отделов закупки (материально-технического обеспечения/снабжения), отделов продаж/сбыта. Их назначение и основные решаемые задачи. Основные вопросы проектирования и организации сбытовой (распределительной) сети на предприятиях производственно-торгового бизнеса. Управление сбытовой деятельностью предприятия. Подходы к планированию сбыта. Функции и методы организации сбытовой деятельности; проектирование и организация каналов сбыта. Последовательность организации процесса закупочной деятельности на предприятиях производственно-торгового бизнеса. Основные этапы выбора наиболее предпочтительного (оптимального) поставщика для предприятия в реальном секторе экономики. Основные методы выбора оптимального поставщика для предприятия и их содержание. Взаимосвязь коммерческих подразделений (отделов/служб) с производственными и иными службами предприятия. Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые предприятиями оптовой торговли для организации рациональной системы товародвижения. Характеристика экономико-организационного механизма коммерческой деятельности основных видов предприятий оптовой торговли: товарных бирж, аукционов, ярмарок, выставок, дистрибьюторов, торговых и промышленных агентов и др. Организация деятельности дистрибьюторов и дилеров: место в системе товарного обращения, решаемые задачи, характерные особенности взаимодействия с контрагентами. Организационные возможности совершенствования коммерческой деятельности (франчайзинг, бартерные и толлинговые</p>	10	24		26

	товарообменные операции, аренда и лизинг, организация торгов (тендеров) и т.д.). Основные требования к договорной работе с поставщиками, посредниками и контрагентами, покупателями.				
Тема 3. Экономико-организационное содержание и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий.	Содержание процессов коммерческой деятельности, отражаемых в документах финансовой отчетности производственных и торговых предприятий. Основные типовые задачи товарообеспечения и организации сбыта (продаж) в производственно-торговом бизнесе. Методические основы решения задачи определения предельных объемов закупок для формирования предприятием критически значимой выручки от реализации (товарооборота). Балансовая взаимосвязь товарных ресурсов и формируемого товарооборота предприятия. Методы управления товарными ресурсами и запасами. Балансовая взаимосвязь товарных ресурсов и формируемого товарооборота предприятия. Элементы товарных ресурсов: товарные запасы, поступление товаров (закупки). Роль товарных запасов в формировании товарооборота предприятия: назначение, классификации, показатели учета и анализа. Управление товарными ресурсами (закупками и запасами) как важнейшая составляющая коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика. Методы управления товарными ресурсами и запасами. Экономический метод обоснования размера минимальной и планируемой партии закупок для формирования товарооборота торговой организации. Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона. Анализ основных финансово-экономических показателей результативности коммерческой деятельности предприятий и анализ обеспеченности материально-техническими и товарно-материальными ресурсами для реализации процессов основной операционной деятельности предприятия: выручка от реализации (товарооборот), доход от продаж, валовой доход, расходы на закупку, коммерческие расходы, прибыль (валовая, от продаж, чистая), рентабельность (продаж, товаров, активов) и т.д.	6	16		18
Тема 4. Организационно-правовое обеспечение коммерческой деятельности.	Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих процессов в условиях рыночных отношений. Заключение договоров купли-продажи. Прочие виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг: поставки, контрактации, мены, аренды, коммерческой концессии и т.д. Работа с технической документацией при заключении коммерческой сделки. Обеспечение коммерческой осмотрительности в процессе организации закупок на предприятии. Цель и порядок осуществления процедуры выбора добросовестных поставщиков (контрагентов) для обеспечения коммерческой	2	4		8

	осмотрительности и эффективности коммерческой деятельности предприятия.				
Контроль:					36
Всего по дисциплине:		24	56	0	64

*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1 Рекомендуемая литература

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Электронные ресурсы
Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с.	https://urait.ru/bcode/472156
Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Высшее образование).	https://urait.ru/bcode/532110
Минько Э. В. Основы коммерции: Учебное пособие. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / Э.В. Минько, А.Э. Минько. - Санкт-Петербург : Питер, 2020. - 336 с.	https://ibooks.ru/bookshelf/378770/reading
Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Электронный ресурс] : монография / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2014. - 172 с.	https://znanium.com/catalog/product/507439
Магомедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами : учебник для бакалавров / Ш. Ш. Магомедов. — 2-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 174 с.	https://znanium.com/catalog/product/1091209
Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 208 с.	https://znanium.com/catalog/product/1003022

5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства

- 7-Zip
- LibreOffice
- ОС Альт образование 10

5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД/ ИСС
1.	Электронная библиотека Grebennikon.ru – www.grebennikon.ru
2.	Научная электронная библиотека eLIBRARY – www.elibrary.ru
3.	Научная электронная библиотека КиберЛеника – www.cyberleninka.ru
4.	База данных ПОЛПРЕД Справочники – www.polpred.com
5.	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary www.oecd-ilibrary.org
6.	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.consultant.ru)
7.	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.garant.ru)
8.	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или www.kodeks.ru)
9.	Электронная библиотечная система BOOK.ru - www.book.ru
10.	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – www.urait.ru
11.	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – www.znanium.com
12.	Электронная библиотека СПБГЭУ – opac.unecon.ru

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Наименование учебных аудиторий, перечень	Адрес (местоположение) учебных аудиторий
Ауд. 206 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и	192007, г. Санкт-Петербург, ул.

<p>промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 64 посадочных мест, рабочее место преподавателя, трибуна - 1 шт., доска аудиторная - 1 шт., тумба мультимедийная - 1 шт. Моноблок Acer Aspire Z1811 Intel Core i5-2400S@2.50GHz/4Gb/1Tb - 1 шт., Мультимедийный проектор NEC ME401X - 1 шт., Акустическая система Hi-Fi PRO MASK6T-W - 2 шт., Микшер усилитель Jedia TA-1120 в комплекте - 1 шт., Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	<p>Прилукская, д. 3, лит. А</p>
<p>Ауд. 506 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 88 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска аудиторная - 1 шт., трибуна - 1 шт., стол мультимедийный - 1 шт. Микшер усилитель Jedia TA-1120 в комплекте - 1 шт., Экран 153x200 - 1 шт., Моноблок ACER Aspire Z1811 - 1 шт., Акустическая система JBL CONTROL 25 WH - 2 шт., Мультимедиа проектор NEC V300W - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	<p>192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А</p>
<p>Ауд. 210 Компьютерный класс (для проведения практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) с применением вычислительной техники). Оборудован мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 14 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска аудиторная - 1 шт., трибуна аудиторная - 1 шт., Компьютер Моноблок FOX MIMO 4450 2.8Gh\4gb\500GB\DVD-RW\21.5\WiFi\Lan - 16 шт., Проектор NEC NP610 - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.</p>	<p>192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А</p>

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться со следующими документами:

- учебно-методической документацией;
- локальными нормативными актами, регламентирующими основные вопросы организации и осуществления образовательной деятельности, в том числе регламентирующие порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся;

– графиком консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава.

Уровень и глубина освоения дисциплины определяются активной и систематической работой обучающихся на лекционных занятиях, занятиях семинарского типа, выполнением самостоятельной работы, в том числе в части выделения наиболее значимых и актуальных проблем для дальнейшего изучения. Особым условием качественного освоения дисциплины является эффективная организация труда, позволяющая распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком учебного процесса.

При подготовке к учебным занятиям обучающимся предоставляется возможность посещения консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава СПбГЭУ согласно расписанию, установленному в графике консультаций.

Аудиторная и внеаудиторная работа обучающихся должна быть направлена на формирование:

- фундаментальных основ мировоззрения обучающихся и естественнонаучного познания;
- базисных знаний, соответствующих направлению подготовки и заявленной профессиональной области, формирующих целевую и профессиональную основу для подготовки кадров;
- профессиональных компетенций ориентированных на удовлетворение потребностей рынка труда;
- индивидуальной траектории посредством освоения уникального набора профессиональных компетенций дополняющих компетентностную модель обучающегося, за счет ориентации на конкретные профессиональные специализированные области знаний, определяемые представителями рынка труда;
- метанавыков обучающихся, таких как: командная работа и лидерство, анализ данных, цифровые навыки, разработка и реализация проектов, межкультурное взаимодействие.

8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации

- 1 Многогранность определения и использования понятий «коммерческая деятельность», «коммерция» в реальном секторе национальной/региональной экономики.
- 2 Цель, задачи, принципы, стратегия и тактика коммерческой деятельности.
- 3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
- 4 Факторы, определяющие эффективность коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики.
- 5 Процессы коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики: их классификация и характеристика.
- 6 Ресурсное обеспечение коммерческой деятельности. Альтернативные способы обеспечения предприятия ресурсами для осуществления операционной деятельности.
- 7 Коммерческая сделка как правовая форма осуществления операционной деятельности предприятия. Виды договоров, закрепляющих коммерческие сделки.
- 8 Обеспечение коммерческой осмотрительности в процессе организации закупок на предприятии: цель, порядок осуществления.
- 9 Арендные и лизинговые операции в коммерческой деятельности.
- 10 Организационно-экономические особенности бартерных товарообменных операций в коммерческой деятельности.
- 11 Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности товарных и товарно-сырьевых бирж.
- 12 Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности оптовых аукционов.
- 13 Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности выставок и ярмарок.
- 14 Организация деятельности дистрибьюторов и дилеров: место в системе товарного обращения, решаемые задачи, характерные особенности взаимодействия с контрагентами.
- 15 Организационно-экономические особенности организации торгов (тендеров) в коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики.
- 16 Экономико-организационные основы закупочной и сбытовой деятельности предприятий реального сектора экономики.
- 17 Управление сбытовой деятельностью предприятия. Подходы к планированию сбыта.
- 18 Организация системы сбыта на предприятии: функции и методы организации сбытовой деятельности; проектирование и организация каналов сбыта.
- 19 Основные профессиональные задачи, решаемые в ходе коммерческой работы по закупкам: краткая характеристика.
- 20 Основные этапы выбора оптимального поставщика для предприятия. Их описательная характеристика.
- 21 Основные методы выбора оптимального поставщика для коммерческой организации и их содержание.
- 22 Экономический метод обоснования размера минимальной и планируемой партии закупок для формирования товарооборота торговой организации.
- 23 Роль запасов в коммерческой деятельности предприятия: назначение, классификации, показатели учета и анализа.
- 24 Управление товарными ресурсами (закупками и запасами) как важнейшая составляющая коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика.
- 25 Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона.

- 26 Основные финансово-экономические показатели результативности коммерческой деятельности и расходов основной операционной деятельности предприятия.
- 27 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности в условиях конкуренции на товарных рынках.
- 28 Анализ обеспеченности коммерческой деятельности предприятия активами и капиталом (на основе документов бухгалтерской отчетности).

1.2 Темы письменных работ

- 1 Особенности коммерческой деятельности товарных бирж
- 2 Особенности коммерческой деятельности на основе организации аукционов
- 3 Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых ярмарок
- 4 Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых выставок
- 5 Особенности коммерческой деятельности при организации торгов (тендеров)
- 6 Особенности коммерческой деятельности брокеров
- 7 Особенности коммерческой деятельности дилеров
- 8 Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке продовольственных товаров
- 9 Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке непродовольственных товаров потребительского назначения
- 10 Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке товаров производственно-технического назначения
- 11 Особенности коммерческой деятельности торговых агентов
- 12 Особенности коммерческой деятельности промышленных агентов
- 13 Особенности коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности
- 14 Особенности и направления развития коммерческой деятельности в сфере производства
- 15 Особенности и направления развития коммерческой деятельности в розничной торговле
- 16 Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговой сети на рынке продовольственных товаров
- 17 Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговой сети на рынке непродовольственных товаров
- 18 Особенности использования аренды в коммерческой деятельности
- 19 Особенности использования лизинга в коммерческой деятельности
- 20 Организационно-экономические особенности бартерных товарообменных операций в коммерческой деятельности
- 21 Организационно-экономические особенности толлинговых операций в коммерческой деятельности
- 22 Организационно-экономические особенности дистанционных видов коммерческой деятельности на рынке потребительских товаров
- 23 Организационно-экономические особенности электронной коммерции на рынке товаров производственно-технического назначения
- 24 Особенности коммерческой деятельности на основе франчайзинговой схемы организации бизнеса
- 25 Особенности организации коммерческой деятельности с использованием разных форм предпринимательского сотрудничества

1.3 Контрольные точки

Номер контрольной точки	Тип контрольной точки	Способ проведения	Номера тем
1	Информационно-аналитическая работа	письменно	1-2
2	Контрольная работа	письменно	1-4
3	Текущий контроль	с помощью технических средств и информационных систем	1-4

1.4 Другие объекты оценивания

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

1.5 Самостоятельная работа обучающегося

Наименования самостоятельной работы	Номера тем
Подготовка к лекционным и практическим занятиям	1-4
Подготовка сообщений, докладов	2-4
Выполнение расчетных, аналитических, расчетно-графических и др. заданий	2-4
Курсовое проектирование	1-4
Подготовка к экзамену	1-4

1.6 Шкала оценивания результата

Шкалы оценивания и процедуры оценивания результатов обучения **по дисциплине** регламентируются Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования и Положением о балльно-рейтинговой системе.

Для оценки сформированности результатов обучения по дисциплине используется **балльно-рейтинговая система успеваемости обучающихся**:

Формой итогового контроля по дисциплине является экзамен (или дифференцированный зачет), итоговая оценка формируется в соответствии со шкалой, приведенной ниже в таблице:

Баллы	Оценка
≤ 54	неудовлетворительно
55-69	удовлетворительно
70-84	хорошо
≥ 85	отлично

Шкала оценивания результата

2 (балл до 54)	Демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию не выполнены. Демонстрируется первичное восприятие материала. Работа незакончена и /или это плагиат.
3 (балл 55-69)	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых, к заданию выполнены. Владение элементами заданного материала. В основном выполненный материал понятен и носит целостный характер.
4 (балл 70-84)	Демонстрирует значительное понимание проблемы обозначенной дисциплиной. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Содержание выполненных заданий раскрыто и рассмотрено с разных точек зрения.
5 (балл 85-100)	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Продemonстрировано уверенное владение материалом дисциплины. Выполненные задания носят целостных характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход.