

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СОГЛАСОВАНО
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга
 Ю.Ю. Сулова
«27» июня 2018г.
Торгово-экономический институт

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
Торгового дела и маркетинга
 Ю.Ю. Сулова
«27» июня 2018г.
Торгово-экономический институт

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Дисциплина Б1.Б.13 Коммерческая деятельность
Направление подготовки 38.03.06. Торговое дело
Направленность (профиль) 38.03.06.02 «Маркетинг» в торговой деятельности
форма обучения очная
год набора 2018

Красноярск 2018


РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по укрупненной группе

38.00.00 «ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ»

Направления подготовки /специальность (профиль/специализация)

38.03.06 «Торговое дело» Направленность (профиль) 38.03.06.02 «Маркетинг» в
торговой деятельности

Программу составили О.В. Рубан 

В.В. Куимов 

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Цели и задачи изучения дисциплины	4
1.1	Цель преподавания дисциплины	4
1.2	Задачи изучения дисциплины	4
1.3	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
1.4	Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
1.5	Особенности реализации дисциплины	5
2	Объем дисциплины (модуля)	5
3	Содержание дисциплины (модуля)	6
3.1	Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий)	6
3.2	Занятия лекционного типа	7
3.3	Занятия семинарского типа	9
3.4	Лабораторные занятия	12
4	Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	12
5	Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации	12
6	Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	17
7	Перечень ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	18
8	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	19
9	Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)	22
9.1	Перечень необходимого программного обеспечения	22
9.2	Перечень необходимых информационных справочных систем	22
10	Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	22

1. Цели и задачи изучения дисциплины

1.1 Цель преподавания дисциплины

Целью дисциплины является формирование теоретических знаний организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.2 Задачи изучения дисциплины

Задачами дисциплины являются:

формирование понятийного аппарата;

формулирование принципов коммерческой деятельности;

освоение теоретических основ коммерческой деятельности в сфере товарного обращения;

обозначение проблем организации коммерческой деятельности и возможные меры их решения;

выявление перспективных направлений развития коммерческих предприятий.

1.3 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

ОПК-3	умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	знать: - правовые основы организации коммерческой деятельности в РФ уметь: - применять нормативно – правовые документы федерального и регионального уровней при организации коммерческой деятельности владеть: - навыками работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для организации и осуществления коммерческой деятельности
ОПК-4	способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способность	знать: - способы применения и методы интеграции программных средств для обработки коммерческой информации уметь: - применять различные методы оценки и прогнозирования рисков коммерческой деятельности; - применять методы сбора, хранения, обработки и анализа информации для расчета результатов и эффективности коммерческой деятельности владеть:

	применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией	умением и навыками документационного и информационного обеспечения системы торгового обслуживания коммерческой деятельности организации, а также защиты коммерческой тайны
ОПК-5	готовность работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления	<p>знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> -техническую документацию, необходимую для организации и осуществления коммерческой деятельности <p>уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> -работать с технической документацией, сопровождающей процессы закупки и продажи товаров <p>владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками грамотного оформления коммерческих документов; -навыками проверки правильности оформления профессиональной коммерческой документации
ПК-6	способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	<p><i>знать:</i> теоретические основы коммерческой деятельности; содержание и формирование хозяйственных связей; сущность договора, порядок его заключения и расторжения</p> <p><i>уметь:</i> выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p> <p><i>владеть:</i> методикой рейтинговой оценки деловых партнеров, техниками проведения переговоров с деловыми партнерами, навыками составления моделей коммерческой деятельности</p>
ПК-7	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	<p><i>знать:</i> организацию материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров</p> <p><i>уметь:</i> анализировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p> <p><i>владеть:</i> навыками организации, планирования и анализа материально-технического обеспечения предприятия, закупки и продажи товаров</p>
ПК-8	готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<p><i>знать:</i> организацию торгового обслуживания; факторы, влияющие на уровень качества торгового обслуживания</p> <p><i>уметь:</i> обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> <p><i>владеть:</i> методикой оценки уровня качества торгового обслуживания</p>

1.4 Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к базовой части (Б1.Б.13) ООП бакалавриата.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» базируется на дисциплинах: экономическая теория, основы предпринимательства, основы товароведения, менеджмент.

Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо как предшествующее для дисциплин: экономика организации, организация и управление закупками, организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка, производственной практики.

1.5 Особенности реализации дисциплины.

Дисциплина реализуется на русском языке.

2 Объем дисциплины (модуля)

Вид учебной работы	Всего, зачетных единиц (акад. часов)	Семестр	
		3	4
Общая трудоемкость дисциплины	7/252	2/72	5/180
Контактная работа с преподавателем:	2,55/92	1/36	1,5/56
занятия лекционного типа	1/36	0,5/18	0,5/18
занятия семинарского типа	1,55/56	0,5/18	1,05/38
в том числе: семинары	0,66/24	0,16/6	0,5/18
практические занятия	0,88/32	0,33/12	0,55/20
практикумы	-	-	-
лабораторные работы	-	-	-
другие виды контактной работы	-	-	-
в том числе: курсовое проектирование	-	-	-
групповые консультации	-	-	-
индивидуальные консультации	-	-	-
иные виды внеаудиторной контактной работы	-	-	-
Самостоятельная работа обучающихся:	3,5/124	1/36	2,44/88
дополнение теоретического материала	0,22/8	0,11/4	0,11/4
подготовка к семинарским занятиям	0,38/14	0,11/4	0,27/10
курсовая работа	0,94/34	0,11/4	0,83/30
реферат	0,33/12	0,16/6	0,16/6
подготовка презентации	0,38/14	0,11/4	0,27/10
подготовка тезисов, статьи	0,44/16	0,16/6	0,27/10
написание доклада	0,33/12	0,11/4	0,22/8
Подготовка к зачету, экзамену	0,38/14	0,11/4	0,27/10
Вид промежуточной аттестации (зачет, экзамен)	1/36	зач	1/36 экз

3 Содержание дисциплины (модуля)

3.1 Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план занятий).

№	Модули, темы (разделы)	Занятия	Занятия семинарского типа	Самостоя-	Формир
---	------------------------	---------	---------------------------	-----------	--------

п/п	дисциплины	лекционно го типа (акад. час)	Семинары и/или прак- тические занятия (акад. час)	Лаборатор- ные работы и/или практикумы (акад. час)	тельная работа, (акад. час)	уемые компете нции
1	Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности	4	4	-	6	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
2	Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности	4	4	-	6	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
3	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	4	2	-	6	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
4	Цели и задачи коммерческой деятельности	2	2	-	6	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
5	Коммерческие риски и способы их уменьшения	2	2	-	6	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
6	Результаты и эффективность коммерческой деятельности	2	4	-	6	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
	Итого 3 сем.	18	18	-	36	
7	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности	2	4	-	12	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
8	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита	2	4	-	12	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
9	Материально – техни-	2	6	-	14	ОПК-3

	ческое обеспечение коммерческой деятельности					ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
10	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	2	4	-	12	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
11	Организация закупочной деятельности	4	8	-	14	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
12	Организация продаж в коммерческой деятельности	2	4	-	12	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
13	Система торгового обслуживания в коммер- ческой деятельности	4	8	-	12	ОПК-3 ОПК-4 ОПК-5 ПК-6 ПК-7 ПК-8
Итого 4 сем.		18	38	-	88	
Итого		36	56	-	124	

3.2 Занятия лекционного типа.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе, в инновационной форме
1	Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности	Предмет и задачи дисциплины «Коммерческая деятельность». Взаимосвязь со смежными дисциплинами. Область применения знаний дисциплины. Библиографическая база. Экономическая роль коммерческой деятельности в общественном воспроизводстве. Сфера коммерческой деятельности. Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности	4	-
2	Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности	Субъекты коммерческой деятельности. Понятие юридического и физического лиц.	4	-

		Организационно - правовые формы коммерческих предприятий. Объекты коммерческой деятельности, их классификация. Понятие товара и услуги. Товар как объект коммерческой деятельности. Функции коммерческой деятельности, их обусловленность обстоятельствами жизнедеятельности.		
3	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	Сущность хозяйственных связей. Система и структура хозяйственных связей. Классификация и порядок регулирования. Формирование хозяйственных связей. Организация деловых связей. Договоры: понятие, структура, виды. Порядок заключения и расторжения. Контроль за выполнением договорных обязательств.	4	-
4	Цели и задачи коммерческой деятельности	Объективная обусловленность целей коммерческой деятельности. Зависимость формулировки целей от основного вида деятельности, жизненного цикла предприятия. Классификация целей. Возможные цели коммерческой деятельности. Сущность «Дерева целей».	2	-
5	Коммерческие риски и способы их уменьшения	Сущность рисков. Причины, вызывающие риски. Классификация рисков. Подходы к оценке рисков. Управление рисками. Мероприятия по снижению отрицательного воздействия рисков на результаты деятельности.	2	-
6	Результаты и эффективность коммерческой деятельности	Результаты и эффективность коммерческой деятельности. Система показателей оценки результатов и эффективности коммерческой деятельности. Издержки, их состав, оптимизация. Трансакционные издержки и их структура.	2	-
7	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности	Понятие финансов и финансовых ресурсов. Источники формирования финансовых ресурсов. Функции финансового обеспечения. Оценка эффективности финансового обеспечения коммерческой деятельности.	2	-
8	Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна и ее	Внутренняя и внешняя информация. Источники. Информационные процессы, системы, потоки, технологии.	2	-

	защита	Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческих секретов.		
9	Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности	Сущность материально – технического обеспечения коммерческой деятельности. Состав основных фондов торговых предприятий. Оценка эффективности материально – технического обеспечения коммерческой деятельности.	2	-
10	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	Сущность трудового обеспечения коммерческой деятельности. Технология отбора трудовых ресурсов. Организационная структура коммерческого предприятия. Оценка эффективности отбора кадров, использования трудовых ресурсов. Подходы к организации коммерческой службы предприятия.	2	-
11	Организация закупочной деятельности	Сущность и организация закупочной деятельности. Основные этапы закупки товаров. Содержание процесса закупки с учетом вида закупки. Поиск источников и партнеров по закупке товаров. Выбор поставщиков. Основные принципы формирования ассортимента товаров. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.	4	-
12	Организация продаж в коммерческой деятельности	Организация оптовой и розничной продажи товаров. Методы и технология продажи. Социально – экономическая эффективность продажи.	2	-
13	Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности	Понятие и формирование системы торгового обслуживания. Взаимосвязь элементов системы обслуживания с функциями коммерческой деятельности. Понятие культуры и качества обслуживания. Основные направления повышения уровня качества торгового обслуживания	4	-
	Итого		36	-

3.3 Занятия семинарского типа.

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование занятий	Объем в акад. часах	
			всего	в том числе, в инновационной

				форме
1	Сущность, принципы и подходы организации коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Роль коммерческой деятельности в общественном воспроизводстве. Причины появления и становления коммерческой деятельности. Экономические законы и принципы коммерческой деятельности	2	2
		<i>Практическое занятие.</i> Сущность коммерческой деятельности. Решение задач.	2	
2	Субъекты, объекты, функции коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие</i> Коммерческие объединения организаций. Малые предприятия в коммерческой деятельности. Коммерческая характеристика товара Тестирование по теме	2	2
		<i>Практическое занятие.</i> Содержание коммерческой деятельности. Решение задач	2	
3	Хозяйственные связи и договоры в коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Система и структура хозяйственных связей, порядок регулирования. Формирование хозяйственных связей, деловых связей. Контроль за выполнением договорных обязательств. Доклады студентов. Тестирование по теме	2	2
4	Цели и задачи коммерческой деятельности	<i>Практическое занятие.</i> Возможные цели коммерческой деятельности. Составление «дерева целей» Тестирование по теме	2	2
5	Коммерческие риски и способы их уменьшения	<i>Практическое занятие.</i> Составление программы управления рисками. Тестирование по теме	2	2
6	Результаты и эффективность коммерческой деятельности	<i>Практическое занятие.</i> Расчет показателей оценки результатов и эффективности коммерческой деятельности. Тестирование по теме.	4	4
7	Финансовое обеспечение коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Источники формирования финансовых ресурсов Доклады студентов. Тестирование по теме	2	2

		<i>Практическое занятие.</i> Оценка эффективности финансового обеспечения коммерческой деятельности. Решение задач.	2	
8	Информационное обеспечение коммер- ческой деятельности. Коммерческая тайна и ее защита	<i>Семинарское занятие.</i> Внутренняя и внешняя информация. Источники. Информационные процессы, системы, потоки, технологии. Доклады студентов. Тестирование по теме	2	2
		<i>Практическое занятие.</i> Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческих секретов. Решение практических ситуаций	2	
9	Материально – техни- ческое обеспечение коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Материально-техническая база торговых организаций. Состав основных фондов торговых предприятий. Доклады студентов. Тестирование по теме	2	2
		<i>Практическое занятие.</i> Оценка эффективности материально – технического обеспечения коммерческой деятельности. Решение задач.	4	
10	Трудовое обеспечение коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Технология отбора трудовых ресурсов. Организационная структура коммерческого предприятия. Подходы к организации коммерческой службы предприятия. Доклады студентов. Тестирование по теме	2	2
		<i>Практическое занятие.</i> Оценка эффективности отбора кадров, использования трудовых ресурсов. Решение задач.	2	
11	Организация закупочной деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Сущность и организация закупочной деятельности. Основные этапы закупки товаров. Содержание процесса закупки с учетом вида закупки. Доклады студентов. Тестирование по теме	4	2
		<i>Практическое занятие.</i> Основные принципы формирования ассортимента товаров. Решение задач.	2	

		<i>Практическое занятие.</i> Поиск источников и партнеров по закупке товаров. Выбор поставщиков. Решение задач.	2	
12	Организация продаж в коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Организация оптовой и розничной продажи товаров. Методы и технология продажи. Доклады студентов. Тестирование по теме	2	2
		<i>Практическое занятие.</i> Социально – экономическая эффективность продажи. Решение задач.	2	
13	Система торгового обслуживания в коммерческой деятельности	<i>Семинарское занятие.</i> Понятие и формирование системы торгового обслуживания. Взаимосвязь элементов системы обслуживания с функциями коммерческой деятельности. Доклады студентов. Тестирование по теме	4	4
		<i>Практическое занятие.</i> Расчет уровня культуры и качества торгового обслуживания покупателей Решение задач.	2	
		<i>Практическое занятие.</i> Понятие культуры и качества обслуживания. Основные направления повышения уровня качества торгового обслуживания Решение задач	2	
Итого			50	32

3.4 Лабораторные занятия.

Не предусмотрены учебным планом

4 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Арустамов Э.А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – М.: Дашков и К, 2015. – 232 с.
2. Бланк, Игорь Александрович. Торговый менеджмент = [Trading] / И. А. Бланк. - Киев : Эльга : Омега-Л, 2013. - 780 с.
3. Организация коммерческой деятельности предприятия: коммерциология. Ч. 1. Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности: учеб. пособие / В. В. Куимов, Ю. В. Гуняков, И. А.

Максименко, О. В. Рубан; под общ. ред. проф. Куимова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016. – 112 с.

4. Гуняков, Ю.В. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с.

5. Боровинский, Д.В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

6. Голова А.Г. Управление продажами: учебник / А.Г. Голова. – М.: Дашков и К, 2015. – 280 с.

7. Саркисова Е.А. Риски в торговле. Управление рисками: практическое пособие / Е.А. Саркисова. – М.: Дашков и К, 2016. – 244 с.

5 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

В соответствии с учебным планом итоговой формой контроля усвоения дисциплины «Коммерческая деятельность» является зачет и экзамен. Результат зачета выражается оценками «зачтено» или «незачтено». Экзамен оценивается по бальной шкале: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Общей целью итогового контроля является проверка усвоения студентами теоретического материала по изученным темам курса, овладения ими организацией коммерческой деятельности и навыками делового общения, а так же оценка уровня приобретенных компетенций. Зачет по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в виде опроса. Экзамен проводится по экзаменационным билетам.

Оценочными средствами для текущего и промежуточного контроля по дисциплине являются вопросы к зачету, вопросы к экзамену, тесты, рефераты, курсовая работа. Оценочные средства и критерии их оценивания приведены в Фонде оценочных средств в приложении к рабочей программе.

Вопросы к зачету

1. Роль коммерческой деятельности на современном этапе. Направления развития коммерческой деятельности предприятий
2. Коммерческая деятельность как фактор развития прогресса.
3. Принципы коммерческой деятельности.
4. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
5. Причины возникновения и становления коммерческой деятельности.
6. Цели и задачи коммерческой деятельности. Классификация целей.
7. Возможные цели коммерческой деятельности предприятий. Выбор цели в зависимости от жизненной стадии предприятия.
8. Оптовая и розничная торговля: сущность и тенденции развития

9. Субъекты коммерческой деятельности. Сравнительная характеристика различных организационно – правовых форм предприятий.
10. Роль государства в коммерческой деятельности.
11. Государство как субъект коммерческой деятельности. Организация государственных закупок.
12. Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.
13. Коммерческая характеристика товаров: соотношение цены и качества товаров.
14. Подходы к организации коммерческой деятельности.
15. Внешние факторы функционирования коммерческих предприятий.
16. Внутренние факторы функционирования коммерческих предприятий.
17. Региональные особенности функционирования торговых предприятий
18. Сущность, функции и содержание коммерческой деятельности.
19. Риски в коммерческой деятельности. Классификация рисков.
20. Подходы к определению степени риска. Управление рисками.
21. Конкурентоспособность предприятий: понятие, значение конкурентоспособности в развитии коммерческой деятельности. Показатели и методика оценки конкурентоспособности предприятий.
22. Планирование работы коммерческой фирмы. Принципы составления бизнес – плана.
23. Исследование потребительского рынка.
24. Методы прогнозирования спроса.
25. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности.
26. Формирование хозяйственных связей.
27. Деловое общение. Этикет предпринимателя, коммерсанта.
28. Хозяйственные связи в коммерческой деятельности: содержание, классификация.
29. Выбор партнеров в коммерческой деятельности. Оптимизация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
30. Коммерческие договоры. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле.
31. Содержание договора поставки, его разделы. Характеристика существенных условий договора.
32. Порядок заключения, расторжения договоров.
33. Организация товародвижения. Характеристика оптовых посредников.
34. Организация работы ярмарок, выставок, аукционов, товарных бирж, оптовых рынков.
35. Инфраструктура коммерческой деятельности
36. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия. Оценка результатов коммерческой деятельности.
37. Экономические показатели, применяемые для оценки деятельности торгового предприятия. Издержки в коммерции.

Вопросы к экзамену

1. Роль коммерческой деятельности на современном этапе. Направления развития коммерческой деятельности предприятий.
2. Коммерческая деятельность как фактор развития прогресса. Принципы коммерческой деятельности.
3. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности. Причины возникновения и становления коммерческой деятельности.
4. Цели и задачи коммерческой деятельности. Классификация целей.
5. Методы исследования коммерческой деятельности. Основные этапы познания коммерческой деятельности.
6. Оптовая и розничная торговля: сущность и тенденции развития
7. Субъекты коммерческой деятельности. Сравнительная характеристика различных организационно – правовых форм предприятий.
8. Роль государства в коммерческой деятельности. Государство как субъект коммерческой деятельности.
9. Объекты коммерческой деятельности, их характеристика.
10. Конкурентоспособность предприятий: понятие, значение конкурентоспособности в развитии коммерческой деятельности. Показатели и методика оценки конкурентоспособности предприятий.
11. Подходы к организации коммерческой деятельности.
12. Внешние и внутренние условия функционирования коммерческих предприятий.
13. Сущность, функции и содержание коммерческой деятельности.
14. Риски в коммерческой деятельности. Подходы к определению степени риска. Управление рисками.
15. Исследование потребительского рынка. Методы прогнозирования спроса.
16. Коммерческая характеристика товаров: соотношение цены и качества товаров.
17. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности.
18. Формирование хозяйственных связей. Деловое общение. Этикет предпринимателя, коммерсанта.
19. Хозяйственные связи в коммерческой деятельности: содержание, классификация.
20. Выбор партнеров в коммерческой деятельности. Оптимизация хозяйственных связей в коммерческой деятельности.
21. Коммерческие договоры. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле.
22. Содержание договора поставки, его разделы. Характеристика существенных условий договора. Порядок его заключения, расторжения.
23. Организация товародвижения. Характеристика оптовых посредников.
24. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия. Оценка результатов коммерческой деятельности.
25. Экономические показатели, применяемые для оценки деятельности торгового предприятия. Издержки в коммерции.

26. Планирование работы коммерческой фирмы. Принципы составления бизнес – плана.
27. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Источники формирования финансовых ресурсов.
28. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Информационные технологии в коммерции.
29. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
30. Электронная коммерция. Перспективы развития.
31. Сущность и особенности ярмарок, их классификация. Организация ярмарочной торговли.
32. Организация работы выставок, аукционов.
33. Понятие и функции товарных бирж. Роль бирж в коммерческой деятельности, их классификация. Виды биржевых сделок.
34. Материально-техническое обеспечение коммерческих предприятий. Оценка эффективности использования материально – технических ресурсов.
35. Влияние материально – технического обеспечения на эффективность коммерческой деятельности
36. Трудовое обеспечение коммерческой деятельности. Социально – экономическая эффективность труда работников торговли.
37. Классификация трудовых ресурсов торговли. Показатели, характеризующие использование работников на предприятиях торговли.
38. Организационная структура коммерческих предприятий. Подходы к ее формированию.
39. Коммерческая деятельность по закупкам товаров. Содержание закупочной деятельности. Оценка эффективности закупки товаров в торговых предприятиях.
40. Характеристика процесса закупки товаров. Определение объема закупок. Расчет оптимальной партии поставок и частоты завоза товаров, точка возобновления заказов.
41. Понятие ассортимента. Показатели, характеризующие торговый ассортимент.
42. Формирование ассортимента. Обеспечение его ликвидности и рентабельности. Факторы, влияющие на формирование торгового ассортимента.
43. Понятие товарных запасов предприятия, их роль в организации коммерческой деятельности фирмы. Формирование и управление товарными запасами.
44. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров. Социально – экономическая эффективность методов продажи.
45. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров. Эффективность методов продажи.
46. Коммерческая деятельность по сбыту товаров. Распределительные системы. Основные направления стимулирования сбытовой деятельности.

- 47.Реклама в коммерческой деятельности: цели, функции. Влияние рекламной деятельности на эффективность коммерческой деятельности.
48. Стимулирование продаж в коммерческой деятельности. Мерчендайзинг.
- 49.Организация сбыта. Франчайзинг.
- 50.Управление коммерческой деятельностью предприятия.

Таблица – Рекомендованные оценочные средства для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

Категории обучающихся	Виды оценочных средств	Форма контроля и оценки результатов обучения
С нарушением слуха	Тесты, рефераты, курсовая работа, вопросы к зачету, вопросы к экзамену	Преимущественно письменная проверка
С нарушением зрения	Вопросы к зачету, вопросы к экзамену	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушением опорно-двигательного аппарата	Тесты, рефераты, курсовая работа, вопросы к зачету, вопросы к экзамену	Письменная или устная проверка дистанционно

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к зачёту, экзамену, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

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. Могут использоваться собственные технические средства. Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

6 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1.Иванов, Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий [Текст] : учебное пособие для магистров по направлению "Торговое дело" : соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту 3-го поколения / Г. Г. Иванов, К. Ю. Баженов.- Москва : Форум : ИНФРА-М, 2015. - 303 с.

Режим доступа:

<http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

2. Яковлев, Г. А. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие: [для вузов по специальностям 080301 "Коммерция (торговое дело)" и 080111 "Маркетинг"] / Г. А. Яковлев.- Москва : ИНФРА-М, 2016. - 223 с.

Режим доступа:

<http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

3. Организация коммерческой деятельности предприятия. Коммерциология [Текст] : учебное пособие для обучающихся по программам высшего образования направления 38.03.06 "Торговое дело" (степень "бакалавр") / В. В. Куимов [и др.] ; ред. В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. Ч. 1 : Организационно-экономические предпосылки коммерческой деятельности. - Красноярск : СФУ, 2016. - 112 с. Режим доступа: <http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-180713719.pdf>

4. Коммерческое (торговое) образование в России (XVIII - начало XX в.) [Текст] : текст лекции / Ю. Л. Александров ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - 2-е изд. - Красноярск : СФУ, 2016. - 36 с.

5. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики [Текст] : монография / под общ. ред. С. Л. Орлов. - Москва : ФОРУМ-ИНФРА-М, 2017. - 192 с.

Дополнительная литература

6. Коммерческое (торговое) образование в России (XVIII - начало XX в.) [Текст] : текст лекции / Ю. Л. Александров ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - 2-е изд. - Красноярск : СФУ, 2016. - 36 с. Режим доступа:

<http://lib3.sfu-kras.ru/ft/LIB2/ELIB/b74/i-305606.pdf>

7. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности [Текст] : монография / Ю. В. Гуняков, Д. Ю. Гуняков ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2015. - 158 с. Режим доступа:

<http://lib3.sfu-kras.ru/ft/lib2/elib/b65/i-449331174.pdf>

8. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва : "Дашков и К", 2013. - 500 с.

9. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Текст] / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов ; Сиб. федер. ун-т, Торг.-эконом. ин-т. - Красноярск : СФУ, 2014. - 171 с.

10. Минько, Э. В. Оценка эффективности коммерческих проектов [Текст] : учебное пособие для бакалавров и специалистов по специальностям 080301 - "Коммерция" (торговое дело), 080111 "Маркетинг", по направлению 080300.68 - "Коммерция" и другим экономическим специальностям и направлениям / Э. В. Минько, О. А. Завьялов, А. Э. Минько ; под ред. А. Э. Минько.- Москва : Питер, 2014. - 368 с.

7 Перечень ресурсов информационно- телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

http://www.economy.gov.ru	Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]: официальный сайт.
http://expert.ru/	Группа журналов «Эксперт» [Электронный ресурс]
http://vopreco.ru	Вопросы экономики [Электронный ресурс]
http://www.rtpress.ru http://uisrussia.msu.ru/is4/main.jsp	Российская торговля Университетская информационная система «Россия» : ресурсы и сервисы для экономических и социальных исследований, учебных программ и государственного управления [Электронный ресурс]
http://www.joblist.ru http://www.profy.ru http://www.rbc.ru	Специализированный Мир профессионалов РосБизнесКонсалтинг: материалы аналитического и обзорного характера [Электронный ресурс]

8 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Коммерческая деятельность» заключается:

- Подготовка к семинарским и практическим занятиям (изучение теоретического материала по темам курса с использованием текста лекций и рекомендуемой литературы; ознакомление с законодательными, нормативными документами, регламентирующими формирование основных показателей деятельности предприятий; изучение проблемной информации по вопросам коммерческой деятельности торговых предприятий и т.д.);

- дополнение теоретического материала;
- написание курсовой работы и рефератов по проблемным вопросам изучаемых тем дисциплины;
- подготовка доклада, презентации, тезисов, статьи, а также подготовка к зачету, экзамену.

Самостоятельная работа студентов предполагает изучение основной и дополнительной литературы, нормативных документов, практического опыта торговых организаций.

Примерная тематика рефератов по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Коммерческая деятельность как фактор развития прогресса
2. Сущность коммерческих инноваций
3. Инновации в оптовой торговле
4. Сущность экономических отношений
5. Особенности переходного периода к рыночной экономике
6. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности в России
7. Исторические аспекты развития оптовой торговли
8. Основные этапы развития торговли в России
9. Примеры эффективной коммерческой деятельности торговых организаций
10. Коммерческие и некоммерческие объединения физических и юридических лиц

11. Услуги в коммерческой деятельности
12. Услуги предприятий оптовой торговли
13. Услуги предприятий розничной торговли
14. Региональные особенности функционирования оптовых предприятий
15. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности
16. Возможности и угрозы развития коммерческой деятельности
17. Особенности коммерческой деятельности в условиях кризиса
18. Проблемы развития малого предпринимательства в Красноярском крае
19. Подходы к оценке коммерческих рисков
20. Бизнес – планирование в коммерческой деятельности
21. Прогнозирование в коммерческой деятельности
22. Выбор партнеров в коммерческой деятельности
23. Формирование отношений между предприятиями оптовой и розничной торговли
24. Оптимизация хозяйственных связей в коммерческой деятельности
25. Договоры купли – продажи
26. Услуги дистрибьюторов и дилеров. Договоры. Проблемы организации дистрибьюции
27. Особенности деятельности комиссионеров, консигнаторов. Договоры
28. Тенденции развития ярмарочной, биржевой торговли
29. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития
30. Тенденции развития оптовой торговли
31. Тенденции развития розничной торговли
32. Влияние коммерческих инноваций на эффективность коммерческой деятельности
33. Синергетический эффект в коммерческой деятельности
34. Финансовое планирование коммерческой деятельности
35. Развитие электронной торговли
36. Использование информационных технологий в коммерческой деятельности
37. Совершенствование материально – технической базы торговых организаций
38. Методики, применяемые торговыми организациями при формировании ассортимента
39. Франчайзинг в коммерческой деятельности
40. Использование мерчендайзинга в коммерческой деятельности
41. Мероприятия по стимулированию продаж (сбыта)
42. Виды сбытовых систем, их характеристика
43. Подходы к оценке оптовой и розничной продажи товаров
44. Подходы к анализу сбыта в оптовой торговле
45. Понятие безопасности коммерческой деятельности и точки безубыточности. Подходы к расчету точки безубыточности
46. Психология и этика коммерческой деятельности
47. Антикризисное управление коммерческой деятельностью
48. Аутсорсинг в коммерческой деятельности

Примерная тематика курсовых работ

1. Коммерческие инновации в оптовых (розничных) торговых предприятиях
2. Особенности развития оптовой (розничной) торговли в инновационной экономике: региональный аспект
3. Состояние оптовой торговли в Красноярском крае и ее совершенствование
4. Современное состояние розничной торговли и ее совершенствование
5. Коммерческая деятельность как система экономических отношений
6. Услуги в коммерческой деятельности
7. Особенности коммерческой деятельности в условиях кризиса
8. Проблемы развития малого предпринимательства в Красноярском крае
9. Формирование благоприятных возможностей коммерческой деятельности организации
10. Региональные особенности функционирования оптовых предприятий
11. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности
12. Выбор партнеров в коммерческой деятельности
13. Оптимизация хозяйственных связей в коммерческой деятельности
14. Оптовый продовольственный рынок – как хозяйствующий субъект: проблемы и тенденции развития
15. Организация договорной работы в торговых предприятиях
16. Формирование синергетического эффекта в коммерческой деятельности
17. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности
18. Развитие электронной торговли
19. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
20. Подходы к оценке коммерческих рисков
21. Материально – техническое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) предприятия
22. Персонал как ключевая компетенция коммерческой деятельности предприятия
23. Организация закупочной деятельности и ее совершенствование
24. Формирование ассортимента в торговых организациях
25. Формирование и управление товарными запасами в торговых организациях
26. Организация складского технологического процесса и его совершенствование
27. Организация торгово -технологического процесса и его совершенствование
28. Аутсорсинг в коммерческой деятельности
29. Организация коммерческой деятельности и ее совершенствование
30. Организация сбытовой деятельности и ее совершенствование
31. Франчайзинг в коммерческой деятельности
32. Использование мерчендайзинга в коммерческой деятельности
33. Повышение качества и культуры торгового обслуживания
34. Организация и стимулирование продаж в коммерческой деятельности
35. Организация оптовой продажи товаров
36. Организация розничной продажи товаров и ее совершенствование

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

Для лиц с нарушениями зрения:

– 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

9 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (при необходимости)

9.1 Перечень необходимого программного обеспечения.

Microsoft® Windows® Vista Business Russian Upgrade Academic OPEN No Level (Microsoft® Windows® XP) Лицсертификат 45676576 от 02.07.2009, бессрчный;

Microsoft® Office Professional Plus 2007 Russian Academic OPEN No Level Лицсертификат 43164214 от 06.12.2007, бессрчный;

ESET NOD32 Antivirus Business Edition for 2750 users Лицсертификат EAV-0189835462 от 10.04.2017;

Kaspersky Endpoint Security Лицсертификат 2462170522081649547546 от 22.05.2017;

FireFox (Интернет – браузер)

7zip (Архиватор)

9.2 Перечень необходимых информационных справочных систем.

Обучающимся обеспечен доступ к профессиональным базам данных и информационным справочным системам, электронно-библиотечным системам:

Библиотека учебной и научной литературы: <http://www.i-u.ru/biblio>

Научная электронная библиотека (eLIBRARY.RU): <http://elibrary.ru>

ЭБ Издательского дома «Гребенников»: <http://grebennikon.ru>

Электронно-библиотечная система «ИНФРА-М»: <http://www.znanium.com>

Электронно-библиотечная система «Лань»: <http://e.lanbook.com>

Электронный каталог библиотеки ТЭИ СФУ: <http://elcat.kgtei.ru:82/>

Электронный каталог НБ СФУ

10 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для материально-технического обеспечения образовательного процесса используются специализированные аудитории и фонд библиотеки.

Торгово-экономический институт располагает материально-технической базой, соответствующей действующим противопожарным правилам и нормам и обеспечивающей проведение всех видов занятий, предусмотренных учебным планом. Имеются аудитории для выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для реализации образовательного процесса при освоении программы бакалавриата используются компьютерные классы, специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к одной или нескольким электронно-библиотечным системам (электронным библиотекам) и к электронной информационно-образовательной среде института.

При использовании электронных изданий во время самостоятельной подготовки ТЭИ обеспечивает каждого обучающегося рабочим местом в компьютерном классе с выходом в Интернет в соответствии с объемом изучаемых дисциплин. Доступность в процессе обучения к сети Интернет обеспечена.

Для образовательного процесса по направлению «Торговое дело» вуз обеспечен необходимым комплектом лицензионного программного обеспечения, имеются лицензионные справочники и базы данных.