

Подписано электронной подписью:
Вержицкий Данил Григорьевич
Должность: Директор КГПИ КемГУ
Дата и время: 2025-04-23 00:00:00
471086fad29a3b30e244c728abc3661ab35c9d50210dcf0e75e03a5b6fdf6436

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«КЕМЕРОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Кузбасский гуманитарно-педагогический институт
Факультет информатики, математики и экономики

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета информатики,
математики и экономики
Фомина А. В.
16 января 2025 г.

Рабочая программа дисциплины

К.М.07.ДВ.02.01 Коммерческая деятельность на предприятии

Направление подготовки
44.03.04 Профессиональное обучение (по отраслям)

Направленность (профиль)
Экономика и управление

Программа бакалавриата

Квалификация выпускника
бакалавр

Форма обучения
очная

Год набора 2025

Новокузнецк 2025

Лист внесения изменений

в РПД К.М.07.ДВ.02.01 Коммерческая деятельность на предприятии

Сведения об утверждении:

утверждена Ученым советом факультета информатики, математики и экономики
(протокол Ученого совета факультета № 6 от 16 января 2025 г.)

для ОПОП 2025 года набора на 2025 / 2026 учебный год

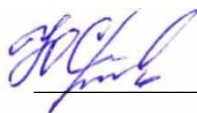
по специальности 38.05.01 Экономическая безопасность_____

специализация Экономико-правовое обеспечение экономической безопасности

Одобрена на заседании методической комиссии факультета информатики, математики и экономики (протокол методической комиссии факультета № 4 от 16 января 2025 г.)

Одобрена на заседании обеспечивающей кафедры экономики и управления

протокол № 5 от 25 декабря 2024 г.



Ю. Н. Соина-Кутищева

Содержание

1 Цель дисциплины.....	4
Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, знания, умения, навыки	4
2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации.....	4
3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины.	5
3.1 Учебно-тематический план.....	5
для очной формы обучения.....	5
4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации.	6
5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины.	7
5.1 Учебная литература	7
5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины	8
Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.	9
5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.	9
6 Иные сведения и (или) материалы.	9
6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ	9
6.2. Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации	13

1 Цель дисциплины.

В результате освоения дисциплины у обучающегося должны быть сформированы компетенции основной профессиональной образовательной программы бакалавриата (далее - ОПОП): ПК-1.

Формируемые компетенции, индикаторы достижения компетенций, знания, умения, навыки

Таблица 1 – Индикаторы достижения компетенций, формируемые дисциплиной

Код и название компетенции	Индикаторы достижения компетенции по ОПОП	Знания, умения, навыки (ЗУВ), формируемые дисциплиной
ПК-1 Способен осваивать и использовать теоретические знания и практические умения и навыки в предметной области по профилю «Экономика и управление» при решении профессиональных задач	ПК-1.1 Демонстрирует умение осуществлять процесс создания, управления и развития новых предприятий, бизнес-процессов и функциональных направлений ПК-1.2 Применяет специальные научные знания и методы расчета и анализа экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов ПК-1.3 Способен осуществлять разработку, внедрение и совершенствование системы логистики и маркетинга хозяйствующих субъектов	Анализ опыта

2 Объём и трудоёмкость дисциплины по видам учебных занятий. Формы промежуточной аттестации.

Таблица 2 – Объем и трудоемкость дисциплины по видам учебных занятий

Общая трудоемкость и виды учебной работы по дисциплине, проводимые в разных формах	Объём часов по формам обучения
	ОФО
1 Общая трудоемкость дисциплины	108
2 Контактная работа обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) (всего)	60
Аудиторная работа (всего):	60
в том числе:	
лекции	20
практические занятия, семинары	40
3 Самостоятельная работа обучающихся (всего)	48
4 Промежуточная аттестация обучающегося – зачет 7 семестр:	

3. Учебно-тематический план и содержание дисциплины.

3.1 Учебно-тематический план

для очной формы обучения

№ п/п	Раздел Дисциплины	Общая трудо- ёмкость (ча- сах)	Формы текущего контроля успеваемости (по неделям се- местра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)			
			Учебная работа		Самостоятельная работа	Формы текущего контроля по дис- циплине
		Всего	лекции	Практика		
1	Тема 1 Сущность и задачи коммерческой деятельности	8	2	2	4	Реферат, кейс-задания
2	Тема 2 Товарооборот и его показатели. Планирование товарооборота	8	2	2	4	Кейс-задания, реферат
3	Тема 3 Товарные запасы	10	2	4	4	Реферат, кейс- задания
4	Тема 4 Затраты и издержки обращения в торговле	12	2	6	4	Тест, контроль- ная работа, кейс- задания
5	Тема 5 Цена и ценообразова- ние в коммерческой деятель- ности предприятия	12	2	4	6	контрольная ра- бота, кейс- задания
6	Тема 6 Оптовая торговля	12	2	4	6	кейс-задания
7	Тема 7 Розничная и внешняя торговля	12	2	6	4	Тест, кейс- задание
8	Тема 8 Общественное пита- ние. Общественное питание как сфера коммерческой дея- тельности и ее значение в экономике общества	12	2	4	6	Реферат, кейс- задания
9	Тема 9 Торговый маркетинг, его сущность и концепции	12	2	4	6	контрольная ра- бота, кейс- задания
10	Тема 10 Конкурентоспособ- ность товаров и ее оценка	10	2	4	4	кейс-задания, тест
11	зачет					Перечень вопро- сов к зачету
Итого		108	20	40	48	

4 Порядок оценивания успеваемости и сформированности компетенций обучающегося в текущей и промежуточной аттестации.

Для положительной оценки по результатам освоения дисциплины обучающемуся необходимо выполнить все установленные виды учебной работы. Оценка результатов работы обучающегося в баллах (по видам) приведена в таблице 5.

Таблица 5 - Балльно-рейтинговая оценка результатов учебной работы обучающихся по видам (БРС)

Учебная ра- бота (виды)	Сум ма бал- лов	Виды и результаты учебной работы	Оценка в аттестации	Баллы (16 недель)
Текущая учебная работа ОФО				
ОФО Текущая учебная работа в семестре (посе- щение занятий по расписанию и выполнение за- даний)	80 (100 % /баллов приве- денной шкалы)	Лекционные заня- тия	0,5 балла посещение 1 лекционного за- нятия	4
		Практические занятия		
		Тема 1	Устный опрос, практические работы, решение кейсов	5-10
		Тема 2	Устный опрос, решение кейсов	5-10
		Тема 3	Устный опрос, тестирование	5-10
		Тема 4	Устный опрос, решение кейсов, тести- рование	5-10
		Тема 5	Устный опрос, решение кейсов	5-10
		Тема 6	Устный опрос, решение кейсов	4-8
		Тема 7	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 8	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 9	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 10	Устный опрос, решение кейсов	5-8
		Тема 10	Практические работы	1-10
Итого по текущей работе в семестре				51 - 100
Промежуточная аттестация				
Промежу- точная аттеста- ция (экзамен)	40 (100 % /баллов приве- денной шкалы)	Вопрос 1.	5 баллов (пороговое значение) 10 баллов (максимальное значение)	9 - 18
		Вопрос 2.	5 баллов (пороговое значение) 10 баллов (максимальное значение)	11 – 22
Итого по промежуточной аттестации (экзамен)				20-40
Суммарная оценка по дисциплине: Сумма баллов текущей и промежуточной аттестации				51 – 100 б.

Итоговая оценка выставляется в ведомость согласно следующему правилу (таблица 6):

Таблица 6. Оценка уровня усвоения дисциплины и компетенций

Критерии оценивания компетенции	Уровень усвоения дисциплины и компетенций	Итоговая оценка		Сумма баллов по 100-балльной шкале
		Экзамен /зачет с оценкой	зачет	
		Буквенный эквивалент / оценка	Буквенный эквивалент	
Обучающийся не владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, демонстрирует отрывочные знания, не способен решать практические профессиональные задачи, допускает множественные существенные ошибки в ответах, не умеет интерпретировать результаты и делать выводы.	первый	Неудовлетворительно / 2	Не зачтено	Менее 51 балла
Обучающийся владеет частично теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, фрагментарно способен решать практические профессиональные задачи, допускает несколько существенных ошибок решениях, может частично интерпретировать полученные результаты, допускает ошибки в выводах.	пороговый	Удовлетворительно / 3	Зачтено	51-65
Обучающийся владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен решать практические профессиональные задачи, но допускает отдельные несущественные ошибки в интерпретации результатов и выводах.	повышенный	Хорошо / 4		66-85
Обучающийся в полной мере владеет теоретическими основами дисциплины и научной терминологией, грамотно излагает материал, способен иллюстрировать ответ примерами, фактами, данными научных исследований, применять теоретические знания для решения практических профессиональных задач. Правильно интерпретирует полученные результаты и делает обоснованные выводы.	продвинутый	Отлично/ 5		86-100

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины.

5.1 Учебная литература

Основная учебная литература

1. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. - 7е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 266 с. - ISBN 978-5-394-05272-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2083266>

2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2024. — 384 с. : ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2111789>

Дополнительная литература

1. Буклей Т. В. Коммерческая деятельность [Текст]: учебное пособие/ Т. В. Буклей [и др.].— М.: Дашков и К, 2014 – 294 с.
2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. – М.: Дашков и К, 2015 – 400 с.
3. Кузьмина Е. Е. Коммерческая деятельность [Текст]: учеб. пособие для бакалавров / Е. Е. Кузьмина, Л. П. Кузьмина. - М. : Юрайт, 2013 - 475 с.
4. Костылева С. Ю. Экономические основы коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлениям подготовки «Экономика», «Менеджмент»/ С. Ю. Костылева. – Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015 – 171 с.
5. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Текст]: учебное пособие/ О.В. Пигунова, Е.П. Наumenко.- Минск: Высшая школа, 2014.- 256 с.
6. Дорман В.Н. Коммерческая организация и ее ресурсы [Текст]: учебное пособие/ В.Н. Дорман. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2015.— 136 с.
7. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Текст]: учебное пособие/ В.Н. Дорман.- Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. -108 с.

5.2 Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Учебные занятия по дисциплине проводятся в учебных аудиториях НФИ КемГУ (таблица 8).

Таблица 8 – Материально-технические условия реализации дисциплины

Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
Коммерческая деятельность на предприятии	402 Учебная аудитория (мультимедийная) для проведения: - занятий лекционного типа; - семинарского (практического) типа; - групповых и индивидуальных консультаций; - текущего контроля и промежуточной аттестации. Специализированная (учебная) мебель: доска меловая, кафедра, столы, стулья. Оборудование: стационарное - компьютер, проектор, акустическая система, доска интерактивная. Используемое программное обеспечение: MSWindows (Microsoft Imagine Premium 3 year по лицензионному договору № 1212/KMP от 12.12.2018 г. до	654079, Кемеровская область, г. Новокузнецк, пр-кт Metallurgov, д. 19 654079, Кемеровская область, г. Новокузнецк, пр-кт Metallurgov, д. 19

	12.12.2021 г.), LibreOffice (свободно распространяемое ПО), Яндекс.Браузер (отечественное свободно распространяемое ПО), ПО интерактивной доски SmartNotebook (ключ лицензии по серийному номеру оборудования). Интернет с обеспечением доступа в ЭИОС.	
--	---	--

5.3 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы.

- 1 Официальный сайт Федеральной статистической службы <http://www.gks.ru/>
- 2 Единый архив экономических и социологических данных http://sophist.hse.ru/data_access.shtml
- 3 Универсальная база данных East View (периодика) - <http://www.ebiblioteka.ru/>
- 4 Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.garant.ru/>.
- 5 Научная электронная библиотека - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>;
- 6 Научная электронная библиотека www.eLIBRARY.RU;
- 7 Публичная Электронная Библиотека (области знания: гуманитарные и естественнонаучные) - <http://lib.walla.ru/>;
- 8 Сайт Бухгалтерского методологического центра, содержащий нормативные документы Минфина РФ, МСФО - <http://bmcenter.ru/>;
- 9 Электронная библиотека IQlib (образовательные издания, электронные учебники, справочные и учебные пособия) - <http://www.iqlib.ru/>;

6 Иные сведения и (или) материалы.

6.1.Примерные темы и варианты письменных учебных работ

Самостоятельная работа студентов осуществляется в следующих формах:

- подготовка к практическим занятиям;
- самостоятельное изучение тем дисциплины (электронное обучение);
- подготовка к текущим контрольным мероприятиям (контрольные работы, тестовые опросы);
- выполнение домашних индивидуальных заданий

Пример практического задания

Кейс-задание (приведен пример)

Тема: Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в Республике Беларусь и тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

В соответствии с договором поставки 21 июня ОАО «Гомельобой» была подготовлена партия обоев на сумму 8,5 млн руб. для отгрузки по заявке покупателя. Однако до конца месяца товар не был выбран, а вывезен со склада покупателем только 5 июля. Согласно договору за не выборку товаров в установленный срок (при самовывозе со склада поставщика) покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 5% от стоимости невыбранного в срок товара, а также возмещает убытки, связанные с хранением товара на складе готовой продукции в размере 0,05% стоимости товара за каждый день просрочки, но не более 2%.

Сделайте расчет штрафных санкций.

Тестовые задания (приведен пример)

- 1 Основным условием коммерческой деятельности является
 - 1 рыночная экономика
 - 2 централизация управления и планирования
 - 3 либерализация цен
 - 4 учет и контроль
 - 5 хозяйственный расчет
- 2 Субъектами коммерческой деятельности выступают
 - 1 материальные ценности
 - 2 предприятия и фирмы
 - 3 услуги
 - 4 консалтинг
 - 5 интеллектуальные ценности
- 3 Функции коммерческой деятельности
 - 1 кооперация в торговые структуры
 - 2 создание коммерческой службы предприятия
 - 3 интеграция в торговые структуры
 - 4 использование посредников
 - 5 создание фирм
- 4 Коммерческая деятельность предприятия включает в себя
 - 1 управление персоналом
 - 2 административную деятельность
 - 3 консалтинговую деятельность
 - 4 маркетинговую деятельность
 - 5 производственную деятельность
- 5 К функциям рынка следует отнести:
 - 1 экономическую свободу субъектов рынка
 - 2 свободу ценообразования
 - 3 всеобщность охвата сторон жизни рыночными отношениями
 - 4 ресурсосбережения
 - 5 конкуренцию.

Темы и задания контрольной работы (для ЗФО)

Варианты контрольных работ (приведены примеры)

Вариант 1

1. Определить спрос на товар после снижения на него цены с 15 до 12 руб. на единицу при эластичности спроса по цене 1,4. До снижения цены количество запрашиваемого товара составляло 115 ед. в день.

2. Определить предложение товара после увеличения на него цены с 12 до 15 руб. на единицу. Коэффициент эластичности предложения по цене составляет 1,5, среднедневной оборот до повышения цены 300 ед. на сумму 7500 тыс. руб.

3. Определить уровень издержек обращения, если стоимость товарных запасов на начало месяца составляла 57 тыс. руб., поступило товаров за месяц на 27 тыс. руб., остатки товарных запасов на конец месяца составили 39 тыс. руб., а удельные издержки в расчете на 1000 руб. товарооборота 110 руб.

Вариант 2

1. Определить сумму прибыли по предприятию, если ее уровень, при ставке налога на добавленную стоимость – 18% и товарообороте за данный период 249 млн. руб. составил 23%.

2. Определить эффективность коммерческой деятельности при товарообороте 140 млн. руб., уровне добавленной стоимости 22%, ставке налога НДС – 18%, ставке налога на прибыль 15% и уровне издержек производства и обращения 8%.

3. Определить темп роста товарооборота за 4 года при условии, что три года назад товарооборот по предприятию торговли составил 215 млн. руб., в позапрошлом – 267., в прошлом – 258, а в текущем – 271 млн. руб. Среднемесячный процент инфляции за это время не превышал 1,4%.

Вариант 3

1. Определить валовую прибыль от торговли, если товарные запасы на начало месяца составляли 41 тыс. руб., поступило товаров в течение месяца на 21 тыс. руб., товарные запасы на конец месяца были равны 29 тыс. руб. Средняя наценка по непродовольственным товарам составила 26%, а уровень прибыли - 26%.

2. Определить коэффициент роста доходов населения, если до повышения среднедушевой доход в месяц составлял 7000 руб., а после повышения 7500 руб. Среднедневной товарооборот по предприятию торговли до повышения доходов не превышал 17,2 млн. руб.

3. Определить коэффициент снижения издержек на производство и реализацию товара, если до снижения издержки составляли 9 руб./ед., после снижения – 8 руб./ед. Месячный товарооборот до снижения издержек не превышал 6,2 млн. руб.

Требования к контрольной работе

Контрольная работа - один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т. д. При оценке контрольной преподаватель руководствуется следующими критериями:

Структура контрольной работы должна способствовать раскрытию темы: иметь титульный лист, содержание, введение, основную часть, заключение, список литературы.

2 Требования к содержанию (основной части).

а) во введении обосновывается актуальность темы, определяется цель работы, задачи и методы исследования.

б) при определении целей и задач исследования необходимо правильно их формулировать. Так, в качестве цели не следует указывать «сделать».

Правильно будет использовать глаголы «раскрыть», «определить», «установить», «показать», «выявить» и т.д.;

в) основная часть работы включает два-четыре вопроса. Каждый из которых посвящается решению задач, сформулированных во введении и заканчивается констатацией итогов;

г) приветствуется иллюстрация содержания работы таблицами, графическим материалом (рисунками, схемами и т.п.);

д) необходимо давать ссылки на используемую Вами литературу;

е) заключение должно содержать сделанные автором работы выводы, итоги исследования;

ж) вслед за заключением идёт список литературы, который должен быть составлен в соответствии с установленными требованиями. Если в работе имеются приложения, они оформляются на отдельных листах и должны быть соответственно пронумерованы.

Требования к выполнению кейс-задания

Процесс обучения с использованием кейс-метода представляет собой имитацию реального события, сочетающую в себе достаточно адекватное отражение реальной действительности, небольшие материальные и временные затраты и вариативность обучения.

Сущность данного метода состоит в том, что учебный материал подается студентам виде проблем (кейсов), а знания приобретаются в результате активной и творческой работы: самостоятельного осуществления целеполагания, сбора необходимой информации, ее анализа с разных точек зрения, выдвижения гипотезы, выводов, заключения, самоконтроля процесса получения знаний и его результатов.

Цель выполнения кейс-задания в процессе обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность на предприятии» – продемонстрировать навыки принятия решений в ситуации, приближенной к реальной, а также в:

- активизации студентов, что, в свою очередь, повышает эффективность профессионального обучения;

- повышении мотивации к учебному процессу;

- овладении навыками анализа ситуаций и нахождение оптимального количества ситуаций;

- отработке умений работы с информацией, в том числе умения затребовать дополнительную информацию, необходимую для уточнения ситуации;

- моделировании решений данных ситуаций и в соответствии с заданием, представлении различных подходов к разработке планов действий, ориентированных на конечный результат;
- принятии правильного решения на основе группового анализа ситуации;
- приобретении навыков четкого и точного изложения собственной точки зрения в устной и письменной форме, убедительно отстаивать и защищать свою точку зрения;
- выработке навыков критического оценивания различных точек зрения, осуществлении самоанализа, самоконтроля и самооценки.

Суть кейс–метода состоит в том, что усвоение знаний и формирование умений есть результат активной самостоятельной деятельности студентов по разрешению противоречий, в результате чего и происходит творческое овладение профессиональными знаниями, навыками, умениями и развитие мыслительных способностей. В обучении с применением кейс–метода зона ближайшего развития студентов расширяется до области проблемных ситуаций – области, при которой переход от незнания к знанию перестает быть для студентов основным, он становится естественным звеном, зоной его активного развития.

Главным условием использования кейс–метода в обучении той или иной дисциплине, является наличие противоречий, на основе которых формируются и формулируются проблемные ситуации, задачи, практические задания для обсуждения и нахождения оптимального решения студентами.

На заключительном практическом занятии проводится тестирование по дисциплине.

Аттестация обучающихся по освоению дисциплины осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы.

По итогам изучения дисциплины обучающиеся, набравшие не менее 51 балла в ходе текущей работы в течение семестра, допускаются к экзамену по дисциплине, а набравшие 85 и выше баллов, получают оценку «отлично» без прохождения аттестационного испытания.

Темы рефератов

- 1 Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
- 2 Рынок как сфера коммерческой деятельности.
- 3 Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
- 4 Товар как объект коммерческой деятельности.
- 5 Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
- 6 Коммерческая информация и ее защита.
- 7 Оптовая торговля.
- 8 Розничная торговля.
- 9 Товарное обеспечение.
- 10 Управление товарными запасами.
- 11 Биржевая торговля.
- 12 Оптовая торговля.
- 13 Аукционная торговля.
- 14 Эффективность коммерческой деятельности.
- 15 Задачи коммерческой деятельности в современных условиях.
- 16 Факторы коммерческой деятельности предприятия.
- 17 Товарный ассортимент и его формирование.
- 18 Жизненный цикл товара.
- 19 Риски в коммерческой деятельности.
- 20 Переписка и деловые переговоры в коммерческой деятельности.
- 21 Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
- 22 Анализ покупательского спроса.
- 23 Услуги предприятий торговли.
- 24 Ценовая политика торговых предприятий.

- 25 Особенности внешнеторговых контрактов.
- 26 Базисные условия по ИНКОТЕРМС-2000.
- 27 Тендерные конкурсы и торги.
- 28 Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
- 29 Рынок как сфера коммерческой деятельности.
- 30 Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
- 31 Товар как объект коммерческой деятельности.
- 32 Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
- 33 Коммерческая информация и ее защита.
- 34 Оптовая торговля.
- 35 Розничная торговля.
- 36 Товарное обеспечение.
- 37 Управление товарными запасами.
- 38 Биржевая торговля.
- 39 Оптовая торговля.
- 40 Аукционная торговля.
- 41 Эффективность коммерческой деятельности.
- 42 Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
- 43 Оценка эффективности внедрения инновационных технологий в коммерческую деятельность предприятий.

Требования к написанию реферата

Реферат — это краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление.

Автор реферата должен продемонстрировать достижение им уровня мировоззренческой, общекультурной компетенции, т.е. продемонстрировать знания о реальном мире, о существующих в нем связях и зависимостях, проблемах, о ведущих мировоззренческих теориях, умении проявлять оценочные знания, изучать теоретические работы, использовать различные методы исследования, применять различные приемы творческой деятельности.

Требования к реферату:

- 1 Необходимо правильно сформулировать тему, отобрать по ней необходимый материал.
- 2 Использовать только тот материал, который отражает сущность темы.
- 3 Во введении к реферату необходимо обосновать выбор темы.
- 4 После цитаты необходимо делать ссылку на автора, например [№произведения по списку, стр.].
- 5 Изложение должно быть последовательным. Недопустимы нечеткие формулировки, речевые и орфографические ошибки.
- 6 В подготовке реферата необходимо использовать материалы современных изданий не старше 5 лет.
- 7 Оформление реферата (в том числе титульный лист, литература) должно быть грамотным.
- 8 Список литературы оформляется с указанием автора, названия источника, места издания, года издания, названия издательства, использованных страниц.

6.2. Примерные вопросы и задания / задачи для промежуточной аттестации

Примерный перечень вопросов к зачету

- 1 Объективная необходимость коммерческой деятельности в условиях рынка
- 2 Предмет коммерческой деятельности
- 3 Субъекты коммерческой деятельности
- 4 Роль и задачи коммерческой деятельности
- 5 Понятие и виды товарооборота
- 6 Показатели и элементы товарооборота
- 7 Общий объем товарооборота и его прогнозирование

- 8 Планирование товарного обеспечения
- 9 Товарные запасы и их обращение
- 10 Нормирование товарных запасов
- 11 Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
- 12 Потребительский выбор и поведение потребителя
- 13 Функции спроса и их квалиметрия
- 14 Функции предложения и их квалиметрия
- 15 Парадоксы законов спроса и предложения
- 16 Цена торговли и факторы ценообразования
- 17 Равновесная цена и полиполистическое ценообразование
- 18 Ценообразование в условиях олигополии
- 19 Монопольная цена и ее образование
- 20 Монополистическая дискриминация цен
- 21 Наценки и накладки на покупную стоимость товара
- 22 Антимонопольное законодательство РФ
- 23 Законодательство РФ о защите прав потребителя
- 24 Затраты и издержки обращения в торговле
- 25 Состав и структура издержек обращения
- 26 Показатели издержек обращения
- 27 Прогнозирование и планирование издержек обращения
- 28 Доходы и эффективность коммерческой деятельности
- 29 Максимизация предпринимательского дохода и прибыли
- 30 Функции и значение оптовиков
- 31 Значение организации прямых коммерческих связей
- 32 Коммерческая сделка и ее оформление
- 33 Оптовая торговля через оферту
- 34 Конкурентные торги
- 35 Биржевая торговля
- 36 Аукционная торговля
- 37 Консигнация
- 38 Комиссионная торговля
- 39 Торговля по заказам
- 40 Законодательство РФ об ответственности
- 41 Организация внешней торговли в РФ
- 42 Международный контракт купли-продажи
- 43 Гармонизированная система описания и кодирования товаров
- 44 Базисные условия контрактов
- 45 Функции и значение розничной торговли
- 46 Организация обслуживания покупателей
- 47 Торговый менеджмент
- 48 Управление формированием потребностей
- 49 Экономическое значение розничной торговли
- 50 Формы розничной торговли
- 51 Требования к организации розничной торговли
- 52 Функции и значение общественного питания
- 53 Товарооборот общественного питания
- 54 Планирование обеденной продукции
- 55 Издержки и эффективность общественного питания
- 56 Торговый маркетинг и маркетинговая информация
- 57 Маркетинговые исследования в торговле
- 58 Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность
- 59 Стимулирование сбыта
- 60 Эффективность маркетинговых коммуникаций
- 61 Инновационные методы ведения коммерческой деятельности

Составитель: : Л. В. Рябцева, к.э.н., доцент кафедры экономики и управления