

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)

ИНСТИТУТ ТУРИЗМА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
(Наименование института)



ТВЕРЖДАЮ:

Директор института

Яресь О.Б.

08 2022 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
(наименование дисциплины)

**направление подготовки / специальность**

38.03.06. «Торговое дело»

(код и наименование направления подготовки (специальности))

**направленность (профиль) подготовки**

«КОММЕРЦИЯ И МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

(направленность (профиль) подготовки))

Владимир

2022

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

**Цель освоения дисциплины «Коммерческая деятельность»** овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.

### Задачи:

- освоение методологических основ коммерческой деятельности, отражающих ее структуру, методы и средства ведения коммерческого дела, применительно к сфере обращения;
- разработка методов оптовых закупок и продаж товаров;
- рассмотрение организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и розничной торговле;
- обоснование формирования ассортиментной и ценовой политики предприятия, роли материально-технической базы в обеспечении коммерческой деятельности торгового предприятия;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей деятельность по отраслям и сферам применения.
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли;
- исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации;
- планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли;
- формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений, программы бакалавриата по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине	
1	2	3	4
ПК-1 Способен управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг	ПК-1.1. Оптимизирует товарную номенклатуру и определяет показатели ассортимента	<i>Знать:</i> - классификации потребительских товаров и торгового ассортимента <i>Уметь:</i> - изучать и прогнозировать спрос потребителей в целях управления ассортиментом торговой организации <i>Владеть</i> - - методами и средствами оптимизации ассортимента розничного торгового предприятия	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание Курсовая работа

1	2	3	4
ПК-6 Способен выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	ПК-6.1 Применяет различные формы и методы определения контрагента и привлечения специализированных организаций для выполнения отдельных функций	<i>Знать:</i> -методы поиска и оценки деловых партнеров <i>Уметь:</i> - выбирать контрагентов по сделкам <i>Владеть:</i> - способностью выбирать деловых партнеров	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание Курсовая работа
	ПК- 6.2 Проводит деловые переговоры, в том числе с использованием различных коммуникативных технологий	<i>Знать:</i> - особенности ведения переговоров в профессиональной деятельности <i>Уметь:</i> - проводить деловые переговоры; <i>Владеть:</i> - способностью проводить деловые переговоры с партнерами	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание Курсовая работа
ПК-7 Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ПК – 7.1 Применяет различные методы организации материально-технического обеспечения предприятий, закупки и продажи товаров и услуг, в том числе в сети интернет	<i>Знать:</i> - показатели эффективности использования материально-технического обеспечения предприятия; методы закупки и формы продажи товаров. <i>Уметь:</i> - организовывать материально-техническое обеспечения предприятия, планировать закупки и продажи товаров; -реализовывать прогрессивные формы продажи товаров. <i>Владеть:</i> - методами определения необходимого для осуществления профессиональной деятельности материально-технического обеспечения	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание Курсовая работа
	ПК – 7.3 Применяет методы планирования в области материально-технического обеспечения предприятий, закупке и продвижения (продажи) товаров и услуг	<i>Знать:</i> - порядок формирования и необходимость образования товарных запасов, - принципы материальнотехнического снабжения торговой организации; <i>Уметь:</i> - обеспечивать материально-техническое снабжение организации, закупки и продажу (сбыт) товаров; <i>Владеть:</i> - методами планирования объемов закупки товаров.	Тестовые вопросы Ситуационные задачи Практико-ориентированное задание Курсовая работа

1	2	3	4
ПК-15 Способен планировать и обосновывать закупки товаров, работ и услуг, в том числе для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	<p>ПК-15.1</p> <p>Составляет и обосновывает планы закупок, в том числе для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p><i>Знать:</i></p> <p>подходы к составлению планов закупок и их обоснования</p> <p><i>Уметь:</i></p> <p>составлять планы и обосновывать закупки</p> <p><i>Владеть:</i></p> <p>навыками составления планов закупки и их обоснования</p>	<p>Тестовые вопросы</p> <p>Ситуационные задачи</p> <p>Практико-ориентированное задание</p> <p>Курсовая работа</p>
	<p>ПК-15.2</p> <p>Реализует этапы процедуры закупок, в том числе для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p><i>Знать:</i></p> <p>– порядок, планирование и обоснование закупок;</p> <p><i>Уметь:</i></p> <p>– работать с нормативными правовыми актами и локальными нормативными актами, содержащими нормы и правила, регламентирующие осуществление закупок;</p> <p><i>Владеть:</i></p> <p>- навыками анализировать, проводить закупки и определять наилучшие пути решения проблемных ситуаций</p>	<p>Тестовые вопросы</p> <p>Ситуационные задачи</p> <p>Практико-ориентированное задание</p> <p>Курсовая работа</p>
	<p>ПК-15.3</p> <p>Обрабатывает результаты закупки товаров и проверяет исполнение условий контракта, в том числе для государственных, муниципальных и корпоративных нужд</p>	<p><i>Знать:</i></p> <p>– документооборот по закупкам.</p> <p><i>Уметь:</i></p> <p>– оценивать результаты закупки товаров и реализацию регламентов по осуществлению закупок;</p> <p><i>Владеть:</i></p> <p>– технологиями мониторинга, контроля, и защиты прав и интересов участников закупок.</p>	<p>Тестовые вопросы</p> <p>Ситуационные задачи</p> <p>Практико-ориентированное задание</p> <p>Курсовая работа</p>

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетные единицы, 288 часа.

##### Тематический план форма обучения – очно-заочная (3 года 6 мес.)

№ темы	Раздел (тема) дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	в форме практической подготовки		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Сущность и принципы коммерческой деятельности	1	1-2	1	1			6	
2	Коммерческая информация и ее правовая защита	1	3-4	1	1		2	10	
3	Товарные знаки в коммерческой работе	1	5-6	1	1		2	10	Рейтинг-контроль 1
4	Риски в коммерческой деятельности	1	7-8	2	2		2	10	
5	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	1	9-10	2	2		2	10	
6	Организация хозяйственных связей в торговле	1	11-12	1	1		1	10	Рейтинг-контроль 2
7	Договорные отношения в коммерческой деятельности	1	13-14	2	2		4	10	
8	Организация расчетов в коммерческой деятельности	1	15-16	2	2		2	10	
9	Психология и этика коммерческой деятельности	1	17-18					8	Рейтинг-контроль 3
<b>Итого за 1 семестр</b>							<b>15</b>	<b>84</b>	<b>Зачет</b>
10	Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров	2	1-2	2	2		4	10	
11	Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров	2	3-4	2	2		4	10	
12	Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли	2	5	1	1		2	10	

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
13	Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли	2	6-8	2	2		4	10	Рейтинг-контроль 1	
14	Организация биржевой торговли	2	9					10		
15	Организация торговли на аукционах, конкурса (тендерах)	2	9-10					10		
16	Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур	2	11					10		
17	Организация таможенных операций	2	11-12	1	1		2	10	Рейтинг-контроль 2	
18	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	13	2	2		2	10		
19	Результаты коммерческой деятельности	2	14-15	1	1		2	10		
20	Развитие лизинга (финансовой аренды)	2	16-17	1	1		2	10		
21	Франчайзинг в рыночной экономике	2	18					10	Рейтинг-контроль 3	
<b>Итого за 2 семестр</b>					12	12		22	120	<b>Экзамен (36), КР</b>
<b>Наличие в дисциплине КП/КР</b>										<b>+</b>
<b>Всего за год</b>					24	24		37	204	<b>Зачет, экзамен (36), КР</b>

## Содержание лекционных занятий по дисциплине

### 3 семестр

#### **Тема 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности**

Понятие коммерции в широком и узком смысле. Содержание коммерческой деятельности. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами. Роль и место коммерческой деятельности в обществе. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время. Принципы коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Картель, синдикат, пул, трест, концерн, холдинги т.д. Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы, государственные органы, общественные организации.

#### **Тема 2. Коммерческая информация и её правовая защита**

Понятие и назначение коммерческой информации. Роль информации в коммерческой деятельности. Документооборот предприятия. Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации. Информация, которая не может составлять коммерческую тайну. Ответственность за нарушение коммерческой тайны. Требования, предъявляемые к информации о товарах. Штриховое кодирование. Маркировка.

#### **Тема 3. Товарные знаки в коммерческой работе**

Товарные знаки и знаки обслуживания, их назначение, символика. Порядок регистрации товарного знака и его правовая защита. Правовые особенности пользования коллективным знаком. Использование и передача товарного знака. Прекращение правовой охраны товарного знака.

#### **Тема 4. Риски в коммерческой деятельности**

Риск как экономическая категория, его сущность. Критерии и принципы классификации рисков. Виды наиболее существенных рисков, возникающих в результате взаимодействия фирмы, занимающейся коммерческой деятельностью с основными контрагентами: поставщиками, производителями, покупателями, кредиторами, конкурентами, обладателями и получателями информации, банками, администрацией, налоговой инспекцией. Виды потерь, потенциальная возможность которых порождает риск в цепи поставок. Группы факторов риска в зависимости от величины потерь. Содержание составляющих процесса управления рисками. Методы снижения риска в коммерческой деятельности. Риски торговых предприятий

#### **Тема 5. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий**

Направление государственного регулирования экономики. Методы государственного регулирования рынка. Экономические методы регулирования товарного обращения. Содержание административных методов государственного регулирования рынка. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства. Основные функции и задачи ФАС и поддержке предпринимательства. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках. Сертификация продукции и услуг.

Государственная защита прав потребителей.

#### **Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле**

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Заявка заказы на товары. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров. Классификация торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров. Эффективность хозяйственных связей.

#### **Тема 7. Договорные отношения в коммерческой деятельности**

Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договоров. Управление договорной работой. Общие положения и основные формы договора купли-продажи. Права и обязанности продавца и покупателя по договору купли продажи. Договор поставки товаров. Договор аренды.

### **Тема 8. Организация расчетов в коммерческой деятельности**

Сущность расчетов в коммерческой деятельности. Наличная форма расчетов. Безналичная форма расчетов: расчеты платежными поручениями-требованиями, аккредитивная форма расчетов, виды аккредитивов, расчеты платежными поручениями, расчеты чеками, расчеты в порядке плановых платежей, расчеты с использованием векселей и основанные на зачете взаимных требований. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции.

### **Тема 9. Психология и этика коммерческой деятельности**

Понятие о профессиональной психологии, этике и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой работе. Вербальная и невербальная коммуникация. Формы деловой коммуникации. Организация и проведение деловых переговоров. Коммуникативные барьеры.

## **4 семестр**

### **Тема 10. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров**

Сущность, роль и содержание закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация и критерии выбора поставщика. Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков. Претензионная работа. Оптовые ярмарки (выставки-продажи) и их роль в закупке товаров. Организация работы оптовой ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарки. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупке товаров.

### **Тема 11. Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров**

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Организация хозяйственных связей. Формы и методы оптовой продажи товаров. Организация продажи товаров в магазинах кеш-энд-керри. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам. Электронная коммерция. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Дискаунтеры. Дисконты. Методы розничной продажи товаров. Мероприятия по стимулированию сбыта. Организация оказания торговых услуг покупателям.

### **Тема 12. Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли**

Понятие, сущность и задачи рекламы. Социально-психологические основы рекламы. Реклама как метод управления. Психология потребительской мотивации поведения покупателей. Классификация и характеристика средств современной рекламы. Виды рекламных средств и условия их применения. Новые направления развития рекламной деятельности. Эффективность рекламной деятельности.

### **Тема 13. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли**

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление товарными запасами на торговых складах. Основные факторы подбора и планирования ассортимента товаров в магазинах. Жизненный цикл товара. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине. Свойства и показатели ассортимента товаров. Виды анализа ассортимента. Ассортиментная политика. Этапы разработки ассортиментного перечня. Осуществление контроля за ассортиментом товаров. Расширение и обновление ассортимента товаров. Категорийный менеджмент.

### **Тема 14. Организация торговли на аукционах, конкурса (тендерах).**

Сущность и виды торгов. Аукционы и конкурсы. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Управление аукционом. Подготовка аукциона.



Аукционная сделка. Организация проведение конкурсов (тендеров). Виды торгов. Суть конкурсных торгов. Открытые, закрытые торги. Этапы проведения торгов. Значение термина «тендер». Тендерные комитеты. Тендерные условия. Выбор поставщика.

#### **Тема 15. Организация таможенных операций**

Осуществление государством экономического и административного регулирования внешней торговли. Таможня и ее функции. Организация таможенного дела в РФ. Принципы таможенного права. Таможенные тарифы. Таможенные пошлины. Виды пошлин. Лицензирование. Квоты. Нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности. Таможенные льготы. Товары и транспортные средства в контексте таможенного законодательства (импортный, экспортные, транзитные, коммерческие, некоммерческие). Таможенная территория. Таможенный союз. Таможенные режимы. Порядок таможенного оформления и контроля грузов. Основные сведения указываемые в таможенной декларации. Обязанности декларанта. Формы и порядок проведения таможенного контроля.

#### **Тема 19. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития**

Финансовое обеспечение коммерческой деятельности. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.

#### **Тема 20. Результаты коммерческой деятельности**

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.

#### **Тема 21. Развитие лизинга (финансовой аренды)**

Основные виды и формы аренды. Терминология арендных отношений. Виды аренды: долгосрочная, среднесрочная, краткосрочная. Лизинговое соглашение и этапы его реализации. Субъекты и объекты лизинга. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг, ливеридж. Лизинговая сделка. Механизм расчета лизингового платежа. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации. Лизинговые брокерские фирмы.

### **Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине**

#### **3 семестр**

#### **Тема 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности**

Понятие коммерческой деятельности. Общесистемные особенности коммерческой деятельности. Цели, структура и содержание коммерческой деятельности. Задачи и направления развития коммерческой деятельности. Процесс формирования коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности. Назовите свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы. Характеристика объектов коммерческой деятельности: товары, услуги, коммерческие сделки. Сферы применения коммерческой деятельности. Понятие о субъектах коммерческой деятельности. Классификация, виды и характеристика субъектов коммерческой деятельности. Международная классификация субъектов коммерческой деятельности: фирмы, союзы, государственные органы, общественные организации.

*Форма занятия – дискуссия, работа в мини-группах*

#### **Тема 2. Коммерческая информация и ее правовая защита**

Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Сущность и содержание информационного обеспечения коммерческой деятельности. Виды и содержание коммерческой информации. Правовое регулирование понятия «Коммерческая тайна». Сведения со-

ставляющие коммерческую тайну. Каналы утечки информации. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации. Технические меры применяемые для обеспечения защиты коммерческой тайны.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

### **Тема 3. Товарные знаки в коммерческой работе**

Фирменный стиль компании: его составные компонента, товарный знак, функции товарных знаков. Виды товарных знаков. Имидж и бренд как компоненты коммерческого успеха фирмы.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

### **Тема 4. Риски в коммерческой деятельности**

Понятие риска и рискованной ситуации. Характеристики ситуаций риска. Классификация рисков. Виды коммерческих рисков. Методы определения степени рисков. Функции коммерческих рисков и потери, связанные с риском. Основные признаки рискованной ситуации. Расчет вероятности наступления рискованного события. Методы снижения коммерческих рисков их достоинства и недостатки.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

### **Тема 5. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий**

Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий. Экономические методы регулирования товарного обращения. Содержание административных методов государственного регулирования рынка. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства. Основные функции и задачи ФАС. Сертификация продукции и услуг. Государственная защита прав потребителей.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

### **Тема 6. Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности**

Сущность и содержание хозяйственных связей. Цель, формы, их содержание и нормативная база. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров. Организация и управление коммерческой деятельностью торгово-посреднических структур. Особенности организации и управление коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм. Эффективность хозяйственных связей.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

### **Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности**

Основные виды договоров. Условия и порядок заключения договора. Заключение договоров купли-продажи. Ответственность сторон за нарушение условий договора. Неустойка. Составление заявок и заказов на товары. Государственный контракт на поставку товаров для государственных нужд: основания поставки товаров для государственных нужд, порядок заключения государственного контракта. Договор контрактации. Договор аренды.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

### **Тема 8. Организация расчетов в коммерческой деятельности**

Сущность и содержание коммерческих взаиморасчетов. Наличная форма расчетов. Организация кассы. Кассовая дисциплина. Безналичная форма расчетов. Формы и методы расчетов. Задачи и цели банков. Рынок банковских услуг. Функции банков. Порядок открытия счетов в банке. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Понятие международных расчетов. Особенности расчетов в иностранной валюте.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

### **Тема 9. Психология и этика коммерческой деятельности**

Психология и этика коммерческой деятельности. Этический кодекс коммерсанта. Требования к внешнему облику и речи коммерсанта. Виды коммерческих писем в деловой

переписке. Деловая переписка. Основные правила делового обращения и знакомства. Основные правила ведения деловых бесед. Организация, порядок и тактика ведения деловых переговоров. Оформление результатов переговоров. Порядок ведения телефонных переговоров.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, деловая игра*

#### 4 семестр

##### **Тема 10. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров**

Закупка товаров. Планирование закупок. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. Технология закупки товаров. Факторы, влияющие на цены при закупке товара. Критическая точка цены и ее определение. Роль экономии денежных средств при закупке товаров. Организация работы оптовой ярмарки. Порядок заключения договоров на ярмарки. Оптовые продовольственные рынки, их роль в закупке товаров.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

##### **Тема 11. Организация коммерческой деятельности по оптовой и розничной продаже товаров**

Продажа товаров: методы, организация, эффективность. Организация системы сбыта. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта в оптовой торговле. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Сущность, цели, задачи и организация изучения покупательского спроса. Прогнозирование покупательского спроса. Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Факторы, влияющие на продажу товаров. Методы розничной продажи товаров. Обслуживание покупателей. Предпродажные и послепродажные услуги, виды и расчеты их стоимости.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

##### **Тема 12. Организация рекламно-информационной деятельности на предприятиях торговли**

Понятие PR. Цели и задачи рекламной деятельности. Модель организации рекламной деятельности. Структура рекламного агентства. Сегментирование целевой аудитории.

Понятие формы, структура рекламного обращения. Каналы распространения рекламных обращений. Барьеры восприятия рекламных обращений. Организация и проведение рекламных мероприятий: пресс-конференция, презентация, брифинг, пресс-тур, прием, день открытых дверей, круглый стол. Материалы для распространения в процессе проведения мероприятия для журналистов. Материалы для публикации в СМИ. Планирование и организация рекламной кампании. Оценка ее эффективности. Реклама в интернете.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, деловая игра*

##### **Тема 13. Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях торговли**

Выбор товаров и формирование ассортимента. Моделирование ассортиментной политики предприятий и товарного ассортимента. Факторы, определяющие построение ассортимента товаров. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка. Анализ рынка потребительских товаров. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень товаров, контроль за ассортиментом. Организация товародвижения, ее особенности, принципы, формы. Каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по кана-

лам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

#### **Тема 14. Организация биржевой торговли**

Краткая характеристика биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Типы бирж. Порядок создания товарной биржи. Органы управления и структурные подразделения товарной биржи. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

#### **Тема 15. Организация торговли на аукционах, конкурса (тендерах)**

Организационная структура и функции аукциона. Техника и технология организации и управления аукционами, тендерами. Виды торгов. Суть конкурсных торгов. Открытые, закрытые торги. Этапы проведения торгов. Значение термина «тендер». Тендерные комитеты. Тендерные условия. Выбор поставщика.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, деловая игра*

#### **Тема 16. Внешнеэкономическая деятельность оптово-коммерческих структур**

Основные понятия и определения экспортно-импортных операций. Организация экспортно-импортных операций. Бартер. Клиринг. Расчет в свободно конвертируемой валюте. Этапы внешнеторговых операций. Виды торгово-посреднических фирм. Роль торгово-промышленных палат. Техника оформления внешнеторговых операций. Сделки купли-продажи: экспортные, импортные, реэкспортные, реимпортные. Договор комиссии, индент, операции консигнации. Агентское соглашение. Формы международного научно-технического обмена: торговля лицензиями и патентами, инжиниринговыми услугами.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

#### **Тема 17. Организация таможенных операций**

Руководство таможенным делом. Таможенные органы РФ. Таможенные платежи. Краткая характеристика таможенных пошлин. Налог на добавленную стоимость. Акцизы. Таможенные сборы. Таможенные платежи на депозите. Распоряжение денежными средствами, внесенными на депозит таможенного органа. Таможенные режимы. Таможенное оформление. Декларирование товаров и транспортных средств

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

#### **Тема 18. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития**

Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия. Источники капитала в торговле. Бюджет фирмы и его формирование. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в торговле. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

#### **Тема 19. Результаты коммерческой деятельности**

Результаты коммерческой деятельности. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров. Основные экономические показатели торгового предприятия (товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров).

Удельные показатели эффективности торгового предприятия (доля оборота на одного сотрудника, на 1 кв.м торговой площади, на 1 кв.м складской площади; доля валового дохода на одного сотрудника на 1 кв.м торговой площади, на 1 кв.м складской площади; доля прибыли на одного сотрудника на 1 кв.м торговой площади, на 1 кв.м складской площади; заработная плата, приходящаяся на одного сотрудника).

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

#### **Тема 20. Развитие лизинга (финансовой аренды)**

Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. Виды лизинга. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. Лизинговые операции в коммерческих банках. Лизинговое соглашение и этапы его реализации. Оперативный, финансовый, возвратный, компенсационный, чистый, раздельный, револьверный лизинг, ливеридж. Механизм расчета лизингового платежа. Лизинговые фирмы, компании и ассоциации.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах, практикум*

#### **Тема 21. Франчайзинг в рыночной экономике**

Сущность франчайзинга. Виды франчайзинга. Преимущества франчайзинга. Недостатки франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в Российской Федерации. Участники франчайзинга. Франшизные сети. Подгруппы франшизы. Экономические основы франчайзинга. Источники доходов франчайзера. Покупка франшизы. Расходы франчайзера.

*Форма занятия – устный опрос, доклады в виде презентаций, работа в мини-группах*

### **5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

Текущий контроль успеваемости проводится в форме рейтинг-контроля три раза в семестр. Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

#### **3 семестр**

#### **Рейтинг-контроль №1**

Из предложенных ниже вопросов преподавателем для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Дайте определение сущности коммерческой деятельности
2. Какова структура рынка товаров в зависимости от их использования?
3. Перечислите условия, способствующие формированию коммерческой деятельности торгового предприятия на рынке потребительских товаров и услуг.
4. Правила поведения в кризисной ситуации
5. Какие требования предъявляются к качеству информации?
6. Раскройте содержание коммерческой деятельности торгового предприятия.
7. Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.
8. Назовите принципы построения коммерческой деятельности торгового предприятия в условиях рынка.
9. В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом и товароведением в деятельности торгового предприятия?
10. Дайте определение товарного рынка с позиции коммерческой направленности деятельности торгового предприятия.
11. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?

12. Какие существуют правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?

13. Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера, исключющие ее утечку.

14. Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.

15. Какие существуют правила в торговом предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?

16. Опишите основные элементы и структуру рекламного обращения.

17. Проанализируйте товарные знаки с точки зрения продвижения позитивного имиджа фирмы.

18. Как бы Вы собирали необходимую информацию перед тем, как произвести закупку необходимых товаров?

19. Какие требования предъявляются к качеству информации?

20. В каких целях осуществляется защита коммерческой информации в торговом предприятии?

21. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?

22. Нужно ли регистрировать товарный знак?

23. Чем отличается товарный знак от знака обслуживания?

24. Чем отличается товарный знак от фирменного наименования?

25. Какие документы требуются для подачи заявки на регистрацию товарного знака?

26. Сколько длится регистрация товарного знака?

27. Как рассчитать стоимость регистрации товарного знака?

28. Что такое классы МКТУ?

## Рейтинг-контроль №2

Из предложенных ниже вопросов преподавателем для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Факторы, влияющие на уровень коммерческих рисков.

2. Правила поведения в кризисной ситуации.

3. Какие условия необходимо учитывать при установлении прямых хозяйственных связей?

4. Какова суть посреднических услуг, выполняемых агентом по поручению принципала?

5. Какова роль торгово-посреднических структур в организации оптовой торговли в России?

6. Опишите основные регулирующие органы коммерческой деятельности.

7. Назовите понятие и формы недобросовестной конкуренции на товарных рынках

8. Опишите способы защиты прав потребителей

9. Перечислите объекты государственного регулирования.

10. Функции коммерческих рисков и потери, связанные с риском.

11. Расчет вероятности наступления рискового события.

12. В чем состоит сущность прямых хозяйственных связей и их эффективность?

13. В чем заключается сущность комиссионной и консигнационной форм продаж товаров?

14. В каких формах функционируют торгово-посреднические фирмы на российском товарном рынке?

15. Функция факторинга по покрытию коммерческих рисков.

16. Назовите цели государственного регулирования коммерческой деятельности.

17. Какие функции государственного регулирования Вам известны?

18. Раскройте направления антимонопольной и конкурентной политики

19. Перечислите законы и другие нормативные документы, регулирующие государственную защиту прав потребителей в РФ.

20. Методы определения и способы снижения коммерческого риска.

21. Понятие коммерческого риска и рисков ситуации.
22. Какими государственными правовыми актами регулируются хозяйственные связи в торговле?
23. Рассмотрите особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров.
24. Дайте определение понятия хозяйственных связей в торговле.
25. В чем выражаются задачи системы государственного регулирования торговли?
26. Назовите основные принципы построения механизма государственного регулирования
27. Какие действия хозяйствующего субъекта запрещает Закон РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках"
28. Охарактеризуйте основные полномочия Федеральной антимонопольной службы

### **Рейтинг-контроль №3**

Из предложенных ниже вопросов преподавателем для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Что такое оферта и акцепт?
2. Что является существенными условиями договора?
3. Как должна быть организована сохранность денег в помещении кассы?
4. Охарактеризуйте формы безналичного расчета.
5. Проанализируйте стили делового общения
6. Опишите роль невербальных коммуникаций при ведении деловой беседы?
7. Каков порядок заключения договора?
8. Перечислите и охарактеризуйте основные виды договоров, применяемых в торговле.
9. Раскройте порядок кредитования юридических и физических лиц в банке.
10. Каковы особенности расчетов в иностранной валюте?
11. Сущность международного факторинга.
12. Организация деловой беседы.
13. Какой стиль делового общения, на ваш взгляд наиболее приемлем при организации эффективных бизнес-коммуникаций?
14. Каков порядок заключения или расторжения договора?
15. Что такое неустойка и в чем она может выражаться?
16. Перечислите документы, необходимые для открытия счета в банке.
17. Что такое факторинг?
18. Какие формы расчетов могут применяться предприятиями?
19. На кого возложено ведение кассовых операций?
20. Отличия разговора с клиентом по телефону от личной беседы
21. Какие психологические барьеры могут препятствовать переговорам?
22. В какой форме может быть заключен договор?
23. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
24. Какими документами оформляют поступление выдачу денег из кассы?
25. В чем особенности каждой из форм безналичных расчетов?
26. Каков порядок открытия счетов в банке?
27. Охарактеризуйте факторинговые операции.
28. Финансовая функция факторинга.

### **4 семестр**

### **Рейтинг-контроль №1**

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Опишите этапы и участников рекламной деятельности.
2. Как проходит оценка результатов программы стимулирования сбыта?

3. Назовите затраты, связанные с куплей и продажей товаров.
4. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном предприятии?
5. Опишите основные элементы и структуру рекламного обращения.
6. Укажите источники закупки товаров и дайте им оценку.
7. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
8. Укажите основные и вспомогательные операции торгово-технологического процесса розничного предприятия.
9. Перечислите методы розничной продажи товаров и дайте характеристику каждому из них.
10. Опишите цели и задачи рекламы в коммерческой деятельности.
11. Перечислите средства стимулирования сбыта товаров чаще всего используемые предприятиями.
12. Рассмотрите функции розничной торговли в современных условиях
13. Какие действия должен осуществлять продавец розничного предприятия в зависимости от поведения покупателей?
14. Рассмотрите роль и эффективность рекламы в информировании покупателей о реализуемых товарах.
15. Какие из каналов рекламного обращения являются наиболее эффективными?
16. Какие факторы привлечения внимания к рекламному обращению вы знаете?
17. Перечислите основные факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельности.
18. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
19. Какие элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей, Вы знаете?
20. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном предприятии?
21. Что означает понятие «формирование и развитие ассортимента».
22. Раскройте сущность планирования ассортимента товаров.
23. Что такое ассортиментный перечень? Как осуществляется контроль за ассортиментом на торговом предприятии?
24. Назовите основные критерии и роль ассортимента в сбытовой деятельности?
25. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента.
26. Что Вы можете сказать о развитии и управлении ассортиментом?
27. Дайте определение понятия «сбалансированность ассортимента» и укажите характер его зависимости от изменения спроса на товары.
28. Перечислите основные функции управления товарной номенклатурой торгового предприятия.

### **Рейтинг-контроль №2**

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Как осуществляется оформление аукционной сделки?
2. В чем суть организации конкурсов (тендеров)?
3. Назовите основные функции российских товарных бирж по организации оптовой торговли биржевыми товарами.
4. В чем выражаются нетарифные меры регулирования внешнеторговой деятельности?
5. Какой основной документ составляется при оформлении внешнеторговой сделки? Каковы его основные элементы?



6. Рассмотрите организацию коммерческой деятельности торговых домов на рынке товаров.
7. Дайте характеристику основных элементов биржи.
8. Что понимается под торгами в аукционной торговле?
9. Как государство осуществляет экономическое и административное регулирование внешней торговли?
10. Что представляет собой внешнеторговая деятельность?
11. Каков порядок проведения тендеров?
12. Дайте характеристику брокерских услуг на рынке биржевых товаров.
13. Изложите сущность аукционной торговли товарами.
14. Назовите этапы организации внешнеторговых операций.
15. Охарактеризуйте формы экономико-финансовых связей между экспортерами и импортерами товаров?
16. Определите роль посредников в организации коммерческой деятельности на внешнем рынке. Услуги, оказываемые посредниками на внешнем рынке.
17. Какие виды международных торгово-посреднических фирм вы знаете?
18. Раскройте содержание международных торгово-посреднических операций
19. Назовите основные виды международных посреднических операций.
20. Назовите принципы таможенного права. Какие сведения указываются в таможенной декларации?
21. Какие методы борьбы с контрабандой вы знаете?
22. Структура таможенной службы в России.
23. Каково значение таможенных тарифов?
24. Проанализируйте таможенные режимы.
25. Охарактеризуйте виды таможенных пошлин
26. Перечислите функции таможи.
27. Какие виды договоров заключаются при внешнеэкономических сделках?
28. Назовите формы международного научно-технического обмена.

### **Рейтинг-контроль №3**

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются четыре варианта для письменного ответа студентами.

1. Раскройте основные понятия лизинга, как формы реализации (сбыта) продукции.
2. В чем заключается правовое регулирование лизинга в РФ.
3. Недостатки международной концессии - франчайзинга для его участников.
4. Какова роль удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности?
5. Какие основные экономические показатели характеризуют эффективность складского хозяйства торгового предприятия?
6. В чем роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
7. Назовите затраты, связанные с куплей и продажей товаров.
8. Назовите предпродажные и послепродажные услуги розничного предприятия. Как осуществляется расчет их стоимости?
9. Перечислите основные виды затрат, связанные с коммерческими процессами оптового предприятия. Каковы критерии их оценки?
10. Как влияют затраты на прибыль оптового предприятия?
11. В чем заключается механизм лизинговой сделки и каковы этапы заключения лизинговых сделок?
12. Раскройте функции международных лизинговых операций и роль конвенции о международном лизинге.
13. Правовое регулирование франчайзинга в России

14. Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.

15. Объясните, почему прибыль торгового предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.

16. Способы оценки эффективности материально-технической базы.

17. Перечислите виды лизинга.

18. Преимущества международной концессии - франчайзинга для его участников.

19. Дайте определение понятия эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия

20. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?

21. С какой целью в торговом предприятии устанавливают товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего?

22. Значение инвестиции в развитии материально-технической оснащенности предприятий.

23. Раскройте методы участия банковского капитала в лизинговом бизнесе.

24. Сущность и виды франчайзинга.

25. Из каких элементов складывается технология определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?

26. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода торгового предприятия?

27. Почему для оценки коммерческой деятельности предприятия нельзя обойтись одним показателем - уровнем прибыли?

28. Источники финансового обеспечения коммерческих предприятий.

**5.2. Промежуточная аттестация** по итогам освоения дисциплины в 3 семестре проводится в форме зачета, в 4 семестре в форме экзамена.

### **Вопросы к зачету (3 семестр)**

1. Понятие, сущность, содержание коммерческой работы.
2. Характер и содержание торговых процессов.
3. Основные типы предприятий как юридических лиц.
4. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика.
5. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний.
6. Коммерческий риск, способы его уменьшения.
7. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности.
8. Договор купли – продажи, общие положения. Порядок заключения.
9. Договор поставки, его значение.
10. Порядок заключения, изменения и расторжения договора поставки.
11. Государственный контракт, порядок заключения.
12. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей.
13. Виды оптовых посредников.
14. Организация прямых хозяйственных связей в торговле и порядок их регулирования.
15. Формы хозяйственных связей.
16. Формы и методы коммерческих расчетов.
17. Наличная и безналичная формы расчетов.
18. Порядок открытия счетов в банке.
19. Направление государственного регулирования экономики и методы государственного регулирования рынка.
20. Коммерческая информация – роль, содержание, организация обработки.
21. Коммерческая тайна, защита коммерческой тайны.
22. Товарные знаки, их роль в коммерческой работе.

23. Порядок регистрации товарных знаков, их защита.
24. Фирменный стиль и его составные элементы.
25. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства.
26. Основные функции и задачи ФАС по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.
27. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.
28. Сертификация продукции и услуг.
29. Государственная защита прав потребителей.
30. Экономические методы регулирования товарного обращения.
31. Содержание административных методов государственного регулирования рынка.
32. Личностные и профессиональные требования к коммерсанту.
33. Профессиональная коммерческая этика, ее составляющие.
34. Барьеры в деловом общении.
35. Модели и стили деловых переговоров.
36. Виды коммерческой информации.
37. Правовое регулирование понятия «Коммерческая тайна».
38. Сведения составляющие коммерческую тайну.
39. Каналы утечки информации.
40. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации.
41. Технические меры применяемые для обеспечения защиты коммерческой тайны.
42. Фирменный стиль компании: его составные компонента, товарный знак, функции товарных знаков.
43. Виды товарных знаков.

#### Вопросы к экзамену (4 семестр)

1. Понятие, функции, задачи рекламы.
2. Средства печатной рекламы, их характеристика.
3. Реклама в прессе, ее характеристика.
4. Радиореклама, ее характеристика.
5. Телевизионная реклама, ее характеристика.
6. Наружная реклама, ее характеристика.
7. Витрины как средство рекламы.
8. Рекламная выкладка товаров в современных магазинах.
9. Требования к устной рекламе и пропаганде товаров со стороны работников магазинов.
10. Методы определения психологического воздействия и экономической эффективности торговой рекламы.
11. Рекламные службы в торговле, их задачи и функции, организационное построение рекламных служб.
12. Организация оптовой продажи товаров, формы, методы продажи.
13. Сущность закупочной работы, ее роль и содержание в условиях рынка.
14. Источники поступления и поставщики товаров в торговые предприятия. Классификация поставщиков товаров.
15. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
16. Закупка товаров на оптовых продовольственных рынках, в мелкооптовых магазинах складах.
17. Коммерческая работа по продаже товаров – сущность, роль и содержание.
18. Организация продажи на аукционах.
19. Организация продажи на конкурсах.
20. Организация розничной продажи товаров – методы.
21. Организация оказания торговых услуг покупателям.
22. Методы стимулирования сбыта товаров.

23. Сущность, роль и развитие биржевой торговли.
24. Государственное регулирование биржевой деятельности.
25. Органы управления и структурные подразделения товарной биржи.
26. Биржевые сделки, их виды. Организация торговых операций на бирже.
27. Цели, задачи, направления формирования ассортимента.
28. Ассортимент товаров и торговая номенклатура – понятие, виды.
29. Порядок формирования ассортимента в оптовых и розничных предприятиях.
30. Факторы, определяющие построение ассортимента товаров в торговых предприятиях.
31. Управление товарными запасами в торговле.
32. Сущность категорийного менеджмента.
33. Содержание коммерческой работы по осуществлению экспортно – импортных операций.
34. Понятие таможни, ее функции. Организация таможенного дела в РФ. Объекты таможенного регулирования.
35. Понятие таможенной территории. Таможенный союз.
36. Таможенные органы РФ, их функции и структура.
37. Таможенные платежи, их построение и виды.
38. Таможенные режимы, их содержание.
39. Порядок таможенного оформления и контроля груза.
40. Декларирование товаров и транспортных средств.
41. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.
42. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности.
43. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.
44. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.
45. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
46. Оценка эффективности материально-технической базы.
47. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.
48. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль.
49. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.
50. Сущность лизинга, его виды и порядок заключения лизингового контракта.
51. Сущность франчайзинга, его виды и правовое регулирование.

### **5.3. Самостоятельная работа обучающегося.**

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины включает следующие виды работ: изучение материала, изложенного на лекции; изучение материала, вынесенного на практические занятия; подготовка к практическим занятиям, выполнение индивидуально-го задания (реферат), подготовка презентации доклада.

#### **3 семестр:**

- 1) Подготовка реферата

#### **Примерные темы для написания рефератов**

- 1 Сущность, субъекты, объекты и принципы коммерческой деятельности.
- 2 Современные формы коммерческой деятельности в России.
- 3 Принципы и методы правового регулирования коммерческой деятельности в РФ.

- 4 Основные законодательные акты, регулирующие коммерческую деятельность в РФ.
- 5 Виды и формы коммерческой деятельности.
- 6 Услуги в сфере коммерческой деятельности.
- 7 Торгово-посреднические организации.
- 8 Виды посредников в коммерческой деятельности
- 9 Налоговое регулирование коммерческой деятельности в РФ.
- 10 Кредитование коммерческой деятельности.
- 11 Организация внешнеэкономической деятельности предприятия.
- 12 Выбор стратегии и организация коммерческой деятельности.
- 13 Предпринимательский риск и методы оценки предпринимательского риска.
- 14 Оценка эффективности инвестиционной деятельности предпринимателя.
- 15 Организация взаимодействия предпринимателя с финансовой системой и финансовым рынком.
- 16 Экономическое регулирование коммерческой деятельности в РФ.
- 17 Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
- 18 Организационно-экономические формы коммерческой деятельности.
- 19 Риски: виды, причины возникновения,
- 20 Управление рисками
- 21 Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
- 22 Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной розничной торговле.
- 23 Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной оптовой торговле.
- 24 Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров.
- 25 Государственное регулирование качества продукции
26. Роль хозяйственных договоров в определении требований к качеству продукции
27. Государственное регулирование налогообложения предпринимателей в РФ
28. Технология принятия предпринимательских решений
29. Бизнес-план и его роль в принятии предпринимательских решений.
30. Сущность, виды и методы проведения коммерческих сделок.
31. Последствия и виды ущерба при нарушении хозяйственных договоров
32. Особенности аренды отдельных видов имущества
33. Этикет предпринимателя

### **Методические указания по написанию реферата**

Реферат – краткое изложение содержания документа или его части, научной работы, включающее основные фактические сведения и выводы, необходимые для первоначального ознакомления с источниками и определения целесообразности обращения к ним. Современные требования к реферату – точность и объективность в передаче сведений, полнота отображения основных элементов как по содержанию, так и по форме.

Цель реферата - не только сообщить о содержании реферируемой работы, но и дать представление о вновь возникших проблемах соответствующей отрасли науки. В учебном процессе реферат представляет собой краткое изложение в письменном виде или в форме публичного доклада содержания книги, учения, научного исследования и т.п. Иначе говоря, это доклад на определенную тему, освещающий её вопросы на основе обзора литературы и других источников.

Рефераты в рамках учебного процесса в вузе оцениваются по следующим основным критериями:

- актуальность содержания, высокий теоретический уровень, глубина и полнота анализа фактов, явлений, проблем, относящихся к теме;

- информационная насыщенность, новизна, оригинальность изложения вопросов; - простота и доходчивость изложения;

-структурная организованность, логичность, грамматическая правильность и стилистическая выразительность;

- убедительность, аргументированность, практическая значимость и теоретическая обоснованность предложений и выводов.

### **Основные этапы работы над рефератом**

В организационном плане написание реферата - процесс, распределенный во времени по этапам. Все этапы работы могут быть сгруппированы в три основные: подготовительный, исполнительский и заключительный.

*Подготовительный этап* включает в себя поиски литературы по определенной теме с использованием различных библиографических источников; выбор литературы в конкретной библиотеке; определение круга справочных пособий для последующей работы по теме.

*Исполнительский этап* включает в себя чтение книг (других источников), ведение записей прочитанного.

*Заключительный этап* включает в себя обработку имеющихся материалов и написание реферата, составление списка использованной литературы.

Написание реферата. Определен список литературы по теме реферата. Изучена история вопроса по различным источникам, составлены выписки, справки, планы, тезисы, конспекты. Первоначальная задача данного этапа - систематизация и переработка знаний. Систематизировать полученный материал - значит привести его в определенный порядок, который соответствовал бы намеченному плану работы.

### **Структура реферата**

#### Введение

Введение - это вступительная часть реферата, предваряющая текст. Оно должно содержать следующие элементы:

а) очень краткий анализ научных, экспериментальных или практических достижений в той области, которой посвящен реферат;

б) общий обзор опубликованных работ, рассматриваемых в реферате;

в) цель данной работы;

г) задачи, требующие решения.

Объем введения при объеме реферата 10-15 может составлять одну страницу.

#### Основная часть.

В основной части реферата студент дает письменное изложение материала по предложенному плану, используя материал из источников. В этом разделе работы формулируются основные понятия, их содержание, подходы к анализу, существующие в литературе, точки зрения на суть проблемы, ее характеристики. В соответствии с поставленной задачей делаются выводы и обобщения. Очень важно не повторять, не копировать стиль источников, а выработать свой собственный, который соответствует характеру реферируемого материала.

#### Заключение

Заключение подводит итог работы. Оно может включать повтор основных тезисов работы, чтобы акцентировать на них внимание читателей (слушателей), содержать общий вывод, к которому пришел автор реферата, предложения по дальнейшей научной разработке вопроса и т.п. Здесь уже никакие конкретные случаи, факты, цифры не анализируются. Заключение по объему, как правило, должно быть меньше введения.

#### Список использованных источников

Составление списка использованной литературы. В соответствии с требованиями, предъявляемыми к реферату, докладу, необходимо составить список литературы, использованной в работе над ним.

В строго алфавитном порядке размещаются все источники, независимо от формы и содержания: официальные материалы, монографии и энциклопедии, книги и документы, журналы, брошюры и газетные статьи.

### **Порядок сдачи и защиты рефератов.**

1. Реферат сдается на проверку преподавателю за 1-2 недели до зачетного занятия.
2. При защите реферата преподаватель учитывает: – качество – степень самостоятельности студента и проявленную инициативу – связность, логичность и грамотность со- ставления – оформление в соответствии с требованиями кафедры.
3. Защита тематического реферата может проводиться на выделенном одном занятии в рамках часов учебной дисциплины или конференции, или по одному реферату при изуче- нии соответствующей темы, либо по договоренности с преподавателем.
4. Защита реферата студентом предусматривает • доклад по реферату не более 5-7 минут • ответы на вопросы оппонента. На защите запрещено чтение текста реферата.

### 2) Подготовка докладов на вопросы, для самостоятельного изучения

#### **Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение**

1. Сущность, виды и функции современной коммерческой деятельности
2. Методологические основы теории и практики коммерческой деятельности
3. Роль и значение коммерческой деятельности в современной экономической системе.
4. Сущность и источники коммерческой идеи.
5. Социально-экономическая организация как объект коммерческой.
6. Экономические границы фирмы.
7. Основные способы организации предприятия. Учредительные документы и их подготовка.
8. Уставный фонд. Ограничения и прекращение коммерческой деятельности.
9. Психология коммерческой деятельности и ее особенности.
10. Цели и социальная ответственность субъектов коммерческой деятельности.
11. Сущность, типы и формы собственности. Виды и типы предприятий.
12. Организационно-правовые формы предприятий и их особенности.
13. Влияние внешней и внутренней среды на развитие предприятия.
14. Сущность, виды, стратегия, программа и принципы маркетинговой деятельности.
15. Причины и основные риски в предпринимательстве.
16. Политика рисков. Допустимый экономический риск.
17. Сущность, функции и формы управления предприятием.
18. Набор персонала, управление персоналом на малом предприятии.
19. Этапы и методы принятия управленческих решений предпринимателем.
20. Бизнес-план как инструмент комплексного обоснования стратегии развития всех сфер деятельности предпринимателя на основе перспективного и текущего планирования.
21. Содержание и технология разработки бизнес-плана коммерческой деятельности.
22. Содержание и виды конкуренции.
23. Сущность и критерии малого предприятия
24. Социально-экономические факторы становления и развития российского малого бизнеса
25. Эволюция теоретико-методологических подходов к определению места и роли мало- го бизнеса.
26. Анализ ФЗ–171 «О защите прав потребителей» в ред. 2008 г.
27. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. ФЗ «Об информации, информатизации и защите информации» (10.01.2003 г. № 15ФЗ).
28. Организация хозяйственных связей. ГК РФ части I, II, III.
29. Законодательное обеспечение рекламно-информационной деятельности. Анализ ФЗ «О рекламе» (13.03.2006 г.).
30. Упаковка и маркировка товаров. ФЗ О товарных рынках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров (от 12.02.2003 г.).
31. Коммерческая деятельность в свободных экономических зонах.

## 32. Управление рисками в торговле. Закон «О коммерческой тайне».

### 4 семестр

1) Выполнение курсовой работы. Работа выполняется по одной из тем перечисленных ниже и методических указаний по выполнению курсовой работы.

#### Основные требования к написанию курсовой работы

В курсовой работе должны быть представлены результаты самостоятельной научной работы студента, подтверждающие его умение творчески использовать специальную литературу, подбирать и обобщать научные данные, а также делать авторские выводы.

Важными требованиями к содержанию курсовой работы являются:

- логическая последовательность изложения, содержащегося в ней материала;
- точность определений, формулировок и терминов;
- обоснованность выводов и соблюдение норм научной этики;
- теоретические положения курсовой работы должны быть проиллюстрированы примерами из практики управления отечественными предприятиями (наличие примеров обязательно);
- содержание курсовой работы, рассматриваемые вопросы должны раскрывать тему.

В целом, курсовая работа должен содержать:

1. текстовый материал работы, набранный на компьютере и отпечатанный на принтере;
2. задание на курсовая работа ;
3. рецензию руководителя курсовым проектом;

Структура изложения текстового материала курсовой работы следующая:

1. Титульный лист.
2. Оглавление.
3. Введение.
4. Главы основной части (как правило, 3 главы с внутренним подразделением каждой на 1-2 параграфа).
5. Заключение.
6. Список литературы.
7. Приложения.

Результаты выполненной работы должны быть изложены в письменном виде (рукописном, машинном или выполненном на компьютере) и аккуратно сброшюрованы. Объем текстового материала курсовой работы (без приложений) должен составлять 35-40 страниц машинописного текста. Кроме того, следует подготовить устный доклад для предзащиты курсовой работы на кафедре.

Графический материал в виде таблиц, схем, диаграмм, графиков и др., и выносится на отдельные листы стандартного формата А4, которые включаются по усмотрению автора в виде приложений и располагаются после списка использованных источников информации (библиографии). Объем приложений не ограничивается. Графический материал используется на защите курсовой работы как элемент презентации в качестве иллюстративного материала.

С материалами выполненного курсовой работы предварительно знакомится научный руководитель, а затем - рецензент. В ходе предзащиты работа обсуждается, и вырабатываются рекомендации по устранению выявленных недостатков. Защита курсовой работы осуществляется на кафедре. Подготовленный к защите курсовая работа должен быть оформлен в соответствии с изложенными в рекомендациях требованиями.

Существуют универсальные требования к оформлению письменной работы, свойственные академическому миру в целом. Все работы должны соответствовать требованиям, принятым кафедрой:

- текст рукописи работы должен быть напечатан на принтере на одной стороне листа белой односортной бумаги формата А4;
- текст печатается на компьютере через 1,5 интервала;



- при печати используется шрифт Times New Roman, размер шрифта - 14;
- начертание шрифта должно быть обычное;
- размер левого поля текста страницы – 30 мм, правого – 10 мм, верхнего и нижнего – 20 мм;
- каждая страница должна содержать 27-30 строк по 60-65 знаков в строке;
- междустрочный интервал – полуторный;
- абзац должен начинаться с красной строки (отступ – 12,5 мм).

Страницы нумеруются арабскими цифрами внизу листа по центру без точки. Нумерация должна быть сквозной – от титульного до последнего листа работы, которым является первая страница раздела «Приложение». Титульный лист и оглавление включаются в общую нумерацию страниц, однако номера страниц на них не проставляются. Страницы самих приложений имеют отдельную от основной части работы сквозную нумерацию.

Каждая новая глава начинается с новой страницы. Это же правило относится и к другим основным структурным частям проекта: введению, заключению, списку литературы, приложениям.

Расстояние между заголовком главы и параграфа должно быть равно двум междустрочным интервалам (то есть пропускается одна строка). Такое же расстояние выдерживается между заголовком параграфа и последующим текстом. Расстояние между заголовком нового параграфа и последней строчкой предыдущего должно быть равно трем интервалам. Точку в конце заголовка не ставят. Подчеркивания и переносы слов в заголовках не допускаются. Не рекомендуется размещать заголовки параграфов в нижней части страницы, если на ней не более 3-х строк последующего текста.

Названия глав, а также разделов «Содержание», «Введение», «Заключение», «Библиографический список» в тексте печатаются заглавными литерами жирным шрифтом, по центру строки.

Заголовки параграфов в тексте пишутся строчными литерами (кроме заглавной буквы) жирным шрифтом и также располагаются по центру строки.

Текст печатается строго в последовательном порядке. Все сноски и подстрочные примечания оформляются (с меньшим интервалом) на той странице, к которой они относятся. Сокращения слов в тексте (кроме общепринятых) не допускаются.

На все цитаты и материалы, взятые из других источников, обязательно должны быть библиографические ссылки с указанием автора, названия цитируемого источника, года издания и страницы.

В работах ценятся цитаты. Цитата - дословное приведение выдержки из какого-либо произведения - выделяется кавычками и снабжается библиографической ссылкой (сноской) на источник. Не допускается ссылаться на неопубликованные источники.

Недословное приведение выдержки из какого-либо произведения не выделяется кавычками, но также снабжается ссылкой на источник.

Допускается расположение сносок внутри текста в квадратных скобках. Например: [3; с. 34], где 3 – порядковый номер источника в библиографическом списке, 34 – страница, откуда взята цитата или материал.

Список литературы является составной частью работы и отражает степень изученности данной проблемы студентом. Запись авторов или заглавий произведений делается по алфавиту. Работы авторов-однофамильцев располагаются по алфавиту их инициалов, публикации одного автора - по заглавиям книг и статей.

В приложение включаются материалы, которые по каким-либо причинам не могут быть представлены в основной части, такие как: таблицы вспомогательных и цифровых данных; иллюстрации вспомогательного характера.

## Перечень тем курсовых работ дисциплины «Коммерческая деятельность»

1. Организация коммерческой деятельности торговых предприятий.
2. Организация и развитие малых предприятий в торговле России.
3. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия.
4. Организация коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
5. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.
6. Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
7. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
8. Организация закупочной деятельности оптового предприятия на товарном рынке.
9. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.
10. Организационные основы продажи товаров со складов предприятий оптовой торговли.
11. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле.
12. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
13. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
14. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
15. Оценка коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
16. Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
17. Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли.
18. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
19. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
20. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
21. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
22. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.
23. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.
24. Использование мерчендайзинга на предприятиях розничной торговли.
25. Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия.
26. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.
27. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.
28. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
29. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).
30. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
31. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
32. Организационно-технологические аспекты формирования торговых сетей и интегрированных торговых структур.

33. Формирование культуры предпринимательства в сфере коммерции.
34. Формирование корпоративного духа и организационной культуры в торговой фирме.
35. Эффект использования ресурсов торгового предприятия.
36. Конкурентоспособность торгового предприятия.
37. Организация закуочно-сбытовой деятельности торгового предприятия.
38. Организационно-правовые формы предпринимательства в сфере коммерции.
39. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.
40. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм розничной торговли.
41. Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм.
42. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле.
43. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
44. Товароснабжение как основа развития торгового коммерческого процесса в розничном торговом предприятии.
45. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в розничных торговых предприятиях
46. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки.
47. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала в розничном торговом предприятии.
48. Торговый сервис. Профессиональная этика и этикет, их проявления в процессе обслуживания покупателей.
49. Фирменный стиль продажи (сбыта) товаров, его основные элементы и роль в деятельности розничного торгового предприятия.
50. Комплекс услуг как конкурентное преимущество «удобного магазина».
51. Особенности организации коммерческой деятельности в сфере услуг
52. Организации отношений с поставщиками в торгово-розничной сети
53. Категорийный метод управления ассортиментом в торгово-розничной сети.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронном каталоге ЭБС
Основная литература*		
1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под. ред. Л. П. Дашкова. - Москва : Дашков и К, 2020. - 286 с.:	2020	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1232020">https://znanium.com/catalog/product/1232020</a>
2. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. - М. : ИД ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. - 384 с.	2020	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1043393">https://znanium.com/catalog/product/1043393</a>
3. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с.	2021	<a href="https://urait.ru/bcode/468978">https://urait.ru/bcode/468978</a>

Дополнительная литература*		
1. Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для академического бакалавриата / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 134 с.	2019	<a href="https://biblio-online.ru/bcode/438107">https://biblio-online.ru/bcode/438107</a>
2. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с.	2019	<a href="https://biblio-online.ru/bcode/442318">https://biblio-online.ru/bcode/442318</a>
3 Бузукова, Е. А. Категорийный менеджмент. Теоретические основы : учебник для вузов / Е. А. Бузукова. — М.: Издательство Юрайт, 2021. — 181 с.	2021	<a href="https://urait.ru/bcode/477662">https://urait.ru/bcode/477662</a>

## 6.2. Периодические издания

1. Вестник Института экономики РАН
2. Вестник МГУ: экономика
3. Вестник Российского экономического университета им. Плеханова
4. Экономика и жизнь
5. Экономика и управление

## 6.3. Интернет ресурсы

1. <http://www.businesspress.ru>
2. <http://www.ntarus.ru>
3. <http://www.rbc.ru>
4. <http://www.rtpress.ru>
5. <http://www.marketing.spb.ru>
6. <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>
7. Электронная библиотечная система ВлГУ. — URL: <http://library.vlsu.ru/>
8. Библиографическая и реферативная база данных научных публикаций Scopus. — URL: <http://www.scopus.com/>
9. База данных международных индексов научного цитирования Web of Science. — URL: [webofscience.com](http://webofscience.com)

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы: аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без специального оборудования.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: пакет MS-Office, Microsoft Windows, 7-Zip, AcrobatReader; СПС «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ).

### Примечание

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочую программу составил

Сеченя Кадр КиТ Краснова М.В. [подпись]  
(ФИО, должность, подпись)

Рецензент

(представитель работодателя) Руководитель отдела персонала ООО «Гиперглобус»



[подпись]  
(место работы, должность, ФИО, подпись)

О.В.Истратова

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Коммерции и гостеприимства»

Протокол № 1 от 29.08.22 года

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент

[подпись] О.Б.Яресь  
(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06 «Торговое дело»

Протокол № 1 от 30.08.22 года

Председатель комиссии к.п.н., доцент

[подпись] М.В.Краснова  
(ФИО, должность, подпись)