

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)

УТВЕРЖДАЮ,
Проректор
по образовательной деятельности
А.А.Панфилов
« 07 » 06 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
(наименование дисциплины)

Направление подготовки - 43.03.01 «СЕРВИС»
Профиль/программа подготовки - «Социокультурный сервис»
Уровень высшего образования - бакалавриат
Форма обучения - очная

Семестр	Трудоемкость зач. ед./ час.	Лекции, час.	Практич. занятия, час.	Лаборат. работы, час.	СРС, час.	Форма промежуточной аттестации (экзамен/зачет/зачет с оценкой)
4	5 / 180	36	36	-	63	Экзамен (45)
Итого	5 / 180	36	36	-	63	Экзамен(45)

Владимир 2019

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:

- изучение планирования и организации коммерческой деятельности; организации управления коммерческой деятельностью и персоналом сервисного предприятия;
- разработка методов оптовых закупок товаров;
- рассмотрение организации коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах и сфере обслуживания;
- обоснование формирования ассортиментной и ценовой политики предприятия, роли материально-технической базы в обеспечении коммерческой деятельности;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей деятельность по отраслям и сферам применения.
- организация системы сбыта услуг на рынке и его стимулирования;
- рассмотрение понятия «услуга», ее виды и классификация, жизненный цикл, даются основные характеристики услуг и их отличия от товара, имеющего предметно-материальную форму;
- ознакомление с потребительским рынком услуг, особенности формирования и взаимодействия спроса и предложения на услуги.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части, учебного плана.

Пререквизиты дисциплины: «Математика», «Экономическая теория», «Экономика организации»

3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

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

Код формируемых компетенций	Уровень освоения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине характеризующие этапы формирования компетенций (показатели освоения компетенции)
1	2	3
<i>(ОК-2) способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах</i>	Частичное освоение компетенции	Знать: - структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач коммерческого предприятия – теоретические основы экономики предприятия и организации производственных (торговых) процессов и труда; – особенности функционирования организаций различных организационно-правовых форм; – методические приемы оценки эффективности деятельности. Уметь: – рассчитывать основные показатели

		<p>коммерческой деятельности;</p> <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками проведения анализа основных экономических показателей и эффективности деятельности предприятия в целом.
<p><i>(ОПК-3) готовностью организовать процесс сервиса, проводить выбор ресурсов и средств с учетом требований потребителя;</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - способы выявления, формирования и удовлетворения потребностей потребителей <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разрабатывать план закупок материальных ресурсов; - изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - повышение качества обслуживания покупателей
<p><i>(ПК-2) готовностью к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства</i></p>	<p>Частичное освоение компетенции</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методы планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса - особенности планирования деятельности предприятий сервиса <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять аналитические методы для оценки конъюнктуры рынка - прогнозировать спрос и предложение на услуги, планировать издержки и финансовые результаты деятельности предприятий сервиса <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками проведения аналитических расчетов для оценки конъюнктуры рынка - навыками планирования производственно-хозяйственной деятельности предприятий сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства

4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часа.

№ тем ы	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)				Объем учебной работы, с применением интерактивных методов (в часах / %)	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС		
1	Тема 1. Сущность и принципы коммерческой деятельности	4	1	2	2		4	2/50%	
2	Тема 2. Коммерческая информация и ее правовая защита	4	2	2	2		4	2/50%	
3	Тема 3. Товарные знаки в коммерческой работе	4	3	2	2		4	2/50%	
4	Тема 4. Риски в коммерческой деятельности	4	4	2	2		5	2/50%	
5	Тема 5. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий	4	5	2	2		4	2/50%	
6	Тема 6. Организация хозяйственных связей	4	6	2	2		4	2/50%	Рейтинг-контроль 1
7	Тема 7. Договорные отношения в коммерческой деятельности	4	7	2	2		5	2/50%	
8	Тема 8. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам товаров	4	8-9	4	4		5	4/50%	
9	Тема 9. Организация продажи и рекламно-информационной деятельности на предприятиях сервиса	4	10-11	4	4		5	4/50%	
10	Тема 10. Формирование ассортимента услуг	4	12-13	4	4		5	4/50%	Рейтинг-контроль 2
11	Тема 11. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	4	14	2	2		5	2/50%	
12	Тема 12. Результаты коммерческой деятельности	4	15	2	2		4	2/50%	
13	Тема 13. Развитие лизинга (финансовой аренды)	4	16-17	4	4		5	4/50%	
14	Тема 14. Франчайзинг в рыночной экономике	4	18	2	2		4	2/50%	Рейтинг-контроль 3

Всего за 4 семестр:	180	36	36		63	36/50%	Экзамен (45)
Наличие в дисциплине КП/КР	-						
Итого по дисциплине	180	36	36		63	36/50%	Экзамен (45)

Содержание лекционных занятий по дисциплине

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 предприятий сервиса.

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

Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в сфере услуг. 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 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.

Тема 9. Организация продажи и рекламно-информационной деятельности на предприятиях сервиса

Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже услуг. Формы и методы продажи услуг. Методы розничной продажи товаров. Мероприятия по стимулированию сбыта. Организация оказания сервисных услуг потребителям. 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 10. Формирование ассортимента услуг на предприятия сервиса

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте, ассортименте услуг. Порядок формирования и регулирования ассортимента услуг на предприятиях сервиса. Основные факторы подбора и планирования ассортимента услуг. Жизненный цикл услуги. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента услуг на предприятии сервиса. Свойства и показатели ассортимента услуг. Виды анализа ассортимента. Ассортиментная политика. Этапы разработки ассортиментного перечня. Осуществление контроля за ассортиментом услуг. Расширение и обновление ассортимента услуг.

Тема 11. 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 сфере услуг.

Тема 12. Результаты коммерческой деятельности

Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи услуг, валовый доход, издержки обращения и прибыль.

Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.

Тема 13. 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.

Тема 14. Франчайзинг в рыночной экономике

Сущность франчайзинга. Цель франчайзинга. Основные черты и признаки франчайзинга. Виды франчайзинга (товарный, деловой, производственный, сервисный). Участники франчайзинга. Франшизные сети. Подгруппы франшизы. Экономические основы франчайзинга. Преимущества франчайзи и франчайзера. Источники доходов франчайзера. Покупка франшизы. Расходы франчайзера. Правовое регулирование франчайзинга – договор коммерческой концессии. Права и обязанности сторон по договору.

Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине

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.

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

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.

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.

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.

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 управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм. Эффективность хозяйственных связей.

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.

Тема 8. 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.

Тема 9. Организация продажи и рекламно-информационной деятельности на предприятиях сервиса

Продажа услуг: методы, организация, эффективность. Организация системы сбыта. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта в сфере услуг. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор. Сущность, цели, задачи и организация изучения покупательского спроса. Прогнозирование покупательского спроса. Организация процесса предоставления услуг. Обслуживание покупателей. Понятие PR. Цели и задачи рекламной деятельности. Модель организации рекламной деятельности. 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. Планирование и организация рекламной кампании. Оценка ее эффективности. Реклама в интернете.

Тема 10. Формирование ассортимента предприятия сферы услуг

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 сфере услуг. 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 каналам 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.

Тема 11. 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 сфере услуг. Бюджет фирмы и его формирование. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в сфере услуг. 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 сфере услуг.

Тема 12. Результаты коммерческой деятельности

Результаты коммерческой деятельности. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и реализации услуг. Основные экономические показатели сервисного предприятия (товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением технологическим процессом; прибыль и рентабельность). Удельные показатели эффективности сервисного предприятия (доля оборота на одного сотрудника, на 1 кв.м площади сервисного предприятия, доля валового дохода на одного сотрудника на 1 кв.м площади предприятия, доля прибыли на одного сотрудника на 1 кв.м площади предприятия; заработная плата, приходящаяся на одного сотрудника).

Тема 13. 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.

Тема 14. 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.

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В преподавании дисциплины «Коммерческая деятельность» используются разнообразные образовательные технологии как традиционные, так и с применением активных и интерактивных методов обучения.

- Активные и интерактивные методы обучения:
- Интерактивная лекция (темы № 1-14);
 - Анализ ситуаций (темы № 2-14);
 - Разбор конкретных ситуаций (тема № 7, 8, 9, 10, 14)

Другое:

- тестирование(темы № 1-14);
- индивидуальное собеседование (темы № 1-14),
- письменные ответы на вопросы (темы № 1-14).

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

Текущий контроль успеваемости (рейтинг-контроль 1, рейтинг-контроль 2, рейтинг-контроль 3). Типовые тестовые задания для проведения текущего контроля приведены ниже.

Рейтинг-контроль 1

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются шесть вариантов для письменного ответа студентами.

1. Дайте определение сущности коммерческой деятельности
2. Какова структура рынка услуг в зависимости от их использования?
3. Перечислите условия, способствующие формированию коммерческой деятельности предприятия сервиса на рынке потребительских услуг.
4. Правила поведения в кризисной ситуации
5. Какие требования предъявляются к качеству информации?
6. Раскройте содержание коммерческой деятельности сервисного предприятия.
7. Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.
8. Назовите принципы построения коммерческой деятельности сервисного предприятия в условиях рынка.
9. В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом в деятельности сервисного предприятия?
10. Дайте определение рынка услуг с позиции коммерческой направленности деятельности сервисного предприятия.
11. Какие меры по защите и сохранению коммерческой информации применяются в зарубежных фирмах?
12. Какие существуют правила в предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?
13. Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера, исключаящие ее утечку.
14. Раскройте сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности.
15. Какие существуют правила в предприятии при работе с документами, представляющими коммерческую тайну?
16. В каких целях осуществляется защита коммерческой информации в предприятии?
17. Нужно ли регистрировать товарный знак?
18. Чем отличается товарный знак от знака обслуживания?

19. Чем отличается товарный знак от фирменного наименования?
20. Какие документы требуются для подачи заявки на регистрацию товарного знака?
21. Сколько длится регистрация товарного знака?
22. Как рассчитать стоимость регистрации товарного знака?
23. Что такое классы МКТУ?
24. Факторы, влияющие на уровень коммерческих рисков.
25. Какие условия необходимо учитывать при установлении прямых хозяйственных связей?
26. Какова суть посреднических услуг, выполняемых агентом по поручению принципала?
27. Опишите основные регулирующие органы коммерческой деятельности.
28. Назовите понятие и формы недобросовестной конкуренции на товарных рынках
29. Опишите способы защиты прав потребителей
30. Перечислите объекты государственного регулирования.
31. Функции коммерческих рисков и потери, связанные с риском.
32. В чем состоит сущность прямых хозяйственных связей и их эффективность?
33. Назовите цели государственного регулирования коммерческой деятельности.
34. Какие функции государственного регулирования Вам известны?
35. Раскройте направления антимонопольной и конкурентной политики
36. Понятие коммерческого риска и рискованной ситуации.
37. Какие действия хозяйствующего субъекта запрещает Закон РФ "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках"
38. Охарактеризуйте основные полномочия Федеральной антимонопольной службы

Рейтинг-контроль 2

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются шесть вариантов для письменного ответа студентами.

1. Что такое оферта и акцепт?
2. Что является существенными условиями договора?
3. Каков порядок заключения договора?
4. Перечислите и охарактеризуйте основные виды договоров, применяемых в сфере услуг.
5. Каков порядок заключения или расторжения договора?
6. Что такое неустойка и в чем она может выражаться?
7. В какой форме может быть заключен договор?
8. В чем проявляется ответственность сторон за нарушение условий договора?
9. Опишите этапы и участников рекламной деятельности.
10. Как проходит оценка результатов программы стимулирования сбыта?
11. Назовите затраты, связанные с куплей товаров.
12. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки услуг?
13. Опишите основные элементы и структуру рекламного обращения.
14. Укажите источники закупки товаров и дайте им оценку.
15. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности сервисного предприятия.
16. Укажите основные и вспомогательные операции технологического процесса сервисного предприятия.
17. Перечислите методы продажи услуг и дайте характеристику каждому из них.
18. Опишите цели и задачи рекламы в коммерческой деятельности.
19. Перечислите средства стимулирования сбыта услуг чаще всего используемые предприятиями.

20. Рассмотрите функции сферы услуг в современных условиях
21. Какие действия должен осуществлять сотрудник сервисного предприятия в зависимости от поведения потребителя?
22. Рассмотрите роль и эффективность рекламы в информировании покупателей о реализуемых услугах.
23. Какие из каналов рекламного обращения являются наиболее эффективными?
24. Какие факторы привлечения внимания к рекламному обращению вы знаете?
25. Назовите цели коммерческой работы сервисного предприятия.
26. Какие элементы, определяющие уровень сервисного обслуживания покупателей, Вы знаете?
27. Каковы функции и операции продавцов по стимулированию покупки услуг?
28. Что означает понятие «формирование и развитие ассортимента».
29. Раскройте сущность планирования ассортимента услуг.
30. Что такое ассортиментный перечень? Как осуществляется контроль за ассортиментом на торговом предприятии?
31. Назовите основные критерии и роль ассортимента в сбытовой деятельности?
32. Рассмотрите содержание элементов формирования ассортимента услуг.
33. Что Вы можете сказать о развитии и управлении ассортиментом?
34. Дайте определение понятия «сбалансированность ассортимента» и укажите характер его зависимости от изменения спроса на услуги.
35. Перечислите основные функции управления товарной номенклатурой сервисного предприятия.
36. Разрешение споров и разногласий

Рейтинг-контроль 3

Из предложенных ниже вопросов преподавателем на для рейтинг-контроля формируются шесть вариантов 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 сервисного предприятия?
6. В чем роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
7. Назовите затраты, связанные с куплей товаров.
8. Как влияют затраты на прибыль сервисного предприятия?
9. В чем заключается механизм лизинговой сделки и каковы этапы заключения лизинговых сделок?
10. Раскройте функции международных лизинговых операций и роль конвенции о международном лизинге.
11. Правовое регулирование франчайзинга в России
12. Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.

13. Объясните, почему прибыль сервисного предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.
14. Способы оценки эффективности материально-технической базы.
15. Перечислите виды лизинга.
16. Преимущества международной концессии - франчайзинга для его участников.
17. Дайте определение понятия эффективности коммерческой деятельности сервисного предприятия
18. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?
19. С какой целью в торговом предприятии устанавливают товарооборот, объем продажи товаров, валовой доход и издержки обращения из расчета на одного работающего?
20. Значение инвестиции в развитии материально-технической оснащенности предприятий.
21. Раскройте методы участия банковского капитала в лизинговом бизнесе.
22. Сущность и виды франчайзинга.
23. Из каких элементов складывается технология определения затрат и оценки результативности коммерческой деятельности сервисного предприятия?
24. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода сервисного предприятия?
25. Источники финансового обеспечения коммерческих предприятий.
26. В чем заключаются налоговые льготы при использовании лизинга?
27. Что делать, если необходимо выкупить предмет лизинга до окончания срока лизинга?
28. Кто выбирает поставщика имущества?
29. В чьей собственности находится оборудование, приобретенный в лизинг?
30. Что нужно сделать лизингополучателю, чтобы повысить скорость заключения сделки?
31. Что делать, если мы перечислили аванс, а потом решили не приобретать предмет лизинга?
32. Каким образом можно снизить стоимость договора лизинга?
33. Что такое франчайзинг?
34. Что такое франшиза?
35. Сколько стоит франшиза?
36. Какой первый шаг при покупке франшизы?
37. Какие необходимы документы для покупки франшизы?
38. Какую франшизу выбрать?
39. Можно ли выйти из франшизы путем ее продажи?
40. Зачем платить (роялти, первоначальный взнос) за франшизу?

Вопросы к экзамену

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 сфере услуг и порядок их регулирования.
15. Формы хозяйственных связей.
16. Направление государственного регулирования экономики и методы государственного регулирования рынка.
17. Коммерческая информация – роль, содержание, организация обработки.
18. Коммерческая тайна, защита коммерческой тайны.
19. Товарные знаки, их роль в коммерческой работе.
20. Порядок регистрации товарных знаков, их защита.
21. Антимонопольная политика и поддержка предпринимательства.
22. Основные функции и задачи ФАС по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства.
23. Конкуренция и ограничение монополистической деятельности на товарных рынках.
24. Сертификация продукции и услуг.
25. Государственная защита прав потребителей.
26. Экономические методы регулирования товарного обращения.
27. Содержание административных методов государственного регулирования рынка.
28. Виды коммерческой информации.
29. Правовое регулирование понятия «Коммерческая тайна».
30. Сведения составляющие коммерческую тайну.
31. Каналы утечки информации.
32. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации.
33. Технические меры применяемые для обеспечения защиты коммерческой тайны.
34. Фирменный стиль компании: его составные компонента, товарный знак, функции товарных знаков.
35. Виды товарных знаков.
36. Понятие, функции, задачи рекламы.
37. Средства печатной рекламы, их характеристика.
38. Реклама в прессе, ее характеристика.
39. Радиореклама, ее характеристика.
40. Телевизионная реклама, ее характеристика.
41. Наружная реклама, ее характеристика.
42. Витрины как средство рекламы.
43. Требования к устной рекламе и пропаганде товаров со стороны работников магазинов.
44. Методы определения психологического воздействия и экономической эффективности торговой рекламы.
45. Рекламные службы в сфере услуг, их задачи и функции, организационное построение рекламных служб.
46. Сущность закупочной работы, ее роль и содержание в условиях рынка.
47. Источники поступления и поставщики товаров в торговые предприятия. Классификация поставщиков товаров.
48. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.

49. Коммерческая работа по продаже услуг – сущность, роль и содержание.
50. Методы стимулирования сбыта услуг.
51. Цели, задачи, направления формирования ассортимента.
52. Ассортимент товаров и торговая номенклатура – понятие, виды.
53. Порядок формирования ассортимента сервисных предприятий.
54. Факторы, определяющие построение ассортимента услуг.
55. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.
56. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности.
57. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.
58. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.
59. Роль материально-технической базы и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
60. Оценка эффективности материально-технической базы.
61. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в сфере услуг.
62. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: объем товарооборота, объем продажи товаров, валовый доход, издержки обращения и прибыль.
63. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Экономическая эффективность и экономический эффект.
64. Сущность лизинга, его виды и порядок заключения лизингового контракта.
65. Сущность франчайзинга, его виды и правовое регулирование.

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 малого 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 сфере услуг. Закон «О коммерческой тайне» (от 15.07.2004 г. ФЗ-98)

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 сфере услуг товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
- 22 Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной розничной сфере услуг.
- 23 Формы государственной поддержки малых и средних предприятий в региональной оптовой сфере услуг.
- 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. Организация коммерческой деятельности сервисных предприятий.
34. Организация и развитие малых предприятий в сфере услуг России.
35. Разработка системы управления коммерческой деятельностью сервисного предприятия.
36. Управление коммерческой деятельностью сервисного предприятия в условиях конкуренции.
37. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности сервисного предприятия.
38. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в сфере услуг.
39. Организация закупочной деятельности предприятия на товарном рынке.
40. Формирование и управление коммерческими операциями в сфере услуг.
41. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в сфере услуг.
42. Организация коммерческой деятельности малых предприятий в сфере услуг.
43. Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
44. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров.
45. Формирование оптимального сервисного ассортимента предприятия розничной торговли.
46. Организация системы закупочной деятельности предприятия сервиса.
47. Организация системы товароснабжения сервисного предприятия.
48. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
49. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
50. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в сфере услуг.
51. Организация и технология товароснабжения сервисных предприятий.
52. Организация управления малым (семейным) предприятием.
53. Эффект использования ресурсов сервисного предприятия.
54. Конкурентоспособность сервисного предприятия.
55. Разработка конкурентоспособной стратегии сервисного предприятия на рынке.
56. Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в сфере услуг.
57. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности сервисного предприятия.
58. Стимулирование сбыта, его возможности и недостатки.
59. Оценка эффективности труда обслуживающего персонала предприятия сервиса.
60. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности сервисного предприятия
61. Организация и совершенствование коммерческой деятельности лизинговой компании.
62. Организация и совершенствование коммерческой деятельности франчайзинговой компании.
63. Организация сервисного обслуживания клиентов коммерческим предприятием.

64. Выставки как инструмент стимулирования розничной продажи товаров.
 65. Выставочная деятельность сервисного предприятия как механизм стимулирования продаж.
 66. Особенности организации коммерческой деятельности в сфере услуг

Фонд оценочных средств для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ	
		Количество экземпляров изданий в библиотеке ВлГУ в соответствии с ФГОС ВО	Наличие в электронной библиотеке ВлГУ
1	2	3	4
Основная литература			
1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/432143
2. 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. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-08385-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/438107 (
Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/442318
Дополнительная литература			
1. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности в 2 ч. Часть 2 : учебник для академического бакалавриата / Н. Ю. Круглова. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 350 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-9916-7394-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://bibli-online.ru/bcode/434490
2. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика :	2019		https://bibli-

учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 375 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт			online.ru/bcode/437980
Белов, В. А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций : учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 502 с. — (Авторский учебник). — ISBN 978-5-534-00970-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт	2019		https://biblionline.ru/bcode/434534

7.2. Периодические издания

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

7.3. Интернет-ресурсы

1. Деловая пресса [http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
2. Национальная торговая ассоциация [http:// www. ntarus. ru](http://www.ntarus.ru)
3. РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического, обзорного характера) [http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru)
4. Российская торговля [http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru)
5. Библиотека маркетолога проект компании Альт-Инвест <http://www.marketing.spb.ru>
6. Современная торговля <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html>

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ дисциплины

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий *лекционного типа, занятий практического типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы*. Практические/лабораторные работы проводятся в аудиториях учебного корпуса № 5.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: Microsoft Office.

Примечание: В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными физическими возможностями 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, к.п.н., доцент Краснова М.В. _____

(ФИО, подпись)

Рецензент

(представитель работодателя) _____

(место работы, должность, ФИО, подпись)

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Коммерция и гостеприимство»

Протокол № 14 от 06.06.19 года

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент Ярьес О.Б. _____

(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании учебно-методической комиссии
направления 43.03.01 «Сервис»

Протокол № 3 от 07.06.19 года

Председатель комиссии _____

(ФИО, подпись)