

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ИСТОРИИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Актуализировано:
на заседании кафедры
протокол № 12 от «07» июня 2018 г.

И.о.зав. кафедрой  / Р.Ф. Гатауллин

Согласовано:
Председатель УМК института

 / Р.А. Гильмутдинова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)



Дисциплина
Коммерческая деятельность

Базовая часть

Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) подготовки
Государственные и муниципальные закупки

Квалификация
Бакалавр

Разработчик (составитель)	
ст.преподаватель	 /Р.Р.Егорова
к.э.н., доцент	 /А.Ф.Самигулина

Для приема: 2016 г.

Уфа 2018 г.

Составитель / составители: А. Ф. Самигуллина, Р. Р. Егорова

Рабочая программа дисциплины актуализирована на заседании кафедры государственного управления протокол № 12 от «07» июня 2018 г.

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры государственного управления протокол № __ от «__» ____ 201_ г.

Заведующий кафедрой _____ / Р.Ф. Гатаулин /

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от «____» _____ 20_ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от «____» _____ 20_ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ Ф.И.О/

Дополнения и изменения, внесенные в рабочую программу дисциплины, утверждены на заседании кафедры _____,
протокол № ____ от «____» _____ 20_ г.

Заведующий кафедрой _____ / _____ Ф.И.О/

Список документов и материалов

1 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2 Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3 Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)	6
4 Фонд оценочных средств по дисциплине	6
4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	6
4.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	10
4.3 Рейтинг-план дисциплины (при необходимости)	17
5 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	17
5.1 Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	17
5.2 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	17
6 Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	18

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

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	Знать: нормативные документы для решения профессиональных проблем	ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	
	Знать: торгово-технологические процессы на предприятии, в том числе хранение, порядок проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, учета и списания потерь	ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	
	Знать: организацию планирования материально – технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров	ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Умения	Уметь: пользоваться нормативными документами при решении профессиональных проблем	ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего	

		законодательства и требований нормативных документов	
	Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	
	Уметь: разрабатывать инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Владения (навыки / опыт деятельности)	Владеет: навыками соблюдения действующего законодательства и требований нормативных документов в профессиональной деятельности Владеет: ности	ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов	
	Владеет: способностью управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также	

		учитывать и списывать потери	
	Владеет: способностью организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	

2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» относится к базовой части образовательной программы.

Дисциплина изучается на 3-ом курсе в 6 семестре.

Цель дисциплины изучить основы знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности предприятия, сформировать умение в области исследования товарных рынков, в том числе и внешних, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, формирования и планирования товарных запасов, логистики, организации сервисного обслуживания.

Изучение дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, сформированных в результате освоения студентами предшествующих дисциплин образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 – «Торговое дело» профиля « Государственные и муниципальные закупки».

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: Маркетинг, Теоретические основы товароведения, Рекламная деятельность, Логистика, Документационное обеспечение управлением и др.

Полученные знания, навыки и умения используются при прохождении преддипломной практики и в ходе выполнения выпускной квалификационной работы.

Эти дисциплины направлены на формирование компетенций: ОПК–3, ПК – 2, 7

3 Содержание рабочей программы (объём дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно – методологическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся).

Содержание рабочей программы представлено в Приложении А.

4 Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.

Этап (уровень) освоения компетен	Планируемые результаты обучения (показатели)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 («Не удовлетвори тельно»)	3 («Удовлетв орительно»)	4 («Хорошо»)	5 («Отлично»)

ции	достижения заданного уровня освоения компетенций))		
Первый этап (уровень)	Знать: нормативные документы для решения профессиональных проблем	Не знает	Имеет фрагментарные знания нормативных документов для решения профессиональных проблем	Знает нормативные документы, применяемые при решении профессиональных проблем, но допускает незначительные ошибки	Демонстрирует целостные знания нормативных документов для решения профессиональных проблем.
Второй этап (уровень)	Уметь: пользоваться нормативными документами при решении профессиональных проблем.	Не умеет	Умеет пользоваться некоторыми и нормативными документами и при решении профессиональных проблем	Умеет применять основные нормативные документы при решении профессиональных проблем, но допускает незначительные ошибки	Умеет выбирать и применять нормативные документы при решении профессиональных проблем.
Третий этап (уровень)	Владеет: навыками соблюдения действующего законодательства и требований нормативных документов в профессиональной деятельности	Не владеет	Владеет способностью применения отдельных нормативных документов действующего законодательства и требований профессиональной деятельности	Демонстрирует способность применять нормативные документы, но недостаточно владеет действующим законодательством при решении профессиональных проблем.	Способен выбирать и применять оптимальные нормативные документы; владеет действующим законодательством при решении профессиональных проблем.

ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

Этап (уровень) освоения компетенци и	Планируемы е результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 («Не удовлетвори тельно»)	3 («Удовлетво рительно»)	4 («Хорошо»)	5 («Отлично»)
Первый этап (уровень)	Знать: торгово- технологичес кие процессы на предприятии, в том числе хранение, порядок проведения инвентаризац ии, определения и минимизации затрат материальны х и трудовых ресурсов, учета и списания потерь.	Не знает	Имеет фрагментарн ые знания торгово- технологиче ских процессов на предприятии	Знает торгово- технологиче ские процессы на предприятии , в регулирован ие хранения, порядок проведения инвентариза ции, определения и минимизаци и затрат материальн ых и трудовых ресурсов, учета и списания потерь, но допускает незначитель ные ошибки	Демонстрирует целостные знания торгово- технологичес ких процессов на предприятии, регулирования процессов хранения, порядка проведения инвентаризаци и, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, учета и списания потерь.
Второй этап (уровень)	Уметь: управлять торгово- технологичес кими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризац ию, определять и	Не умеет	Имеет фрагментарн ые умения в управлении торгово- технологиче скими процессами на предприятии	Умеет осуществлят ь управление торгово- технологиче скими процессами на предприятии , регулироват ь процессы хранения, проводить	Умеет осуществлять управление торгово- технологичес кими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризаци ю, определять и

	минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.			инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери, но допускает незначительные ошибки	минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.
Третий этап (уровень)	Владеть: способностью управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Не владеет	Владеет способностью управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, но не способен регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Демонстрирует способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	Способен осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, проводить анализ причин возникновения потерь, учитывать и списывать потери

ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

Этап (уровень)	Планируемые результаты	Критерии оценивания результатов обучения			
		2 («Не	3	4 («Хорошо»)	5 («Отлично»)

освоения компетенции	обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	удовлетворительно))	(«Удовлетворительно»)		
Первый этап (уровень)	Знать: организацию планирования материально – технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров.	Не знает	Имеет фрагментарные знания по организации планирования материально – технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров	Знает организацию планирования материально – технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров, но допускает незначительные ошибки	Демонстрирует целостные знания организационных методов планирования материально – технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров.
Второй этап (уровень)	Уметь: организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	Не умеет	Имеет фрагментарные умения организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	Умеет организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров, но допускает незначительные ошибки	Умеет организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, эффективно осуществлять закупку и продажу товаров.
Третий этап (уровень)	Владеть: способностью организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и	Не владеет	Владеет способностью организовывать и планировать материально – техническое	Демонстрирует способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, но	Способен организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, эффективно осуществлять закупку и

	продажу товаров.		е обеспечени е предприяти й, эффективн о осуществля ть закупку и продажу товаров.	испытывает незначительн ые затруднения в закупке и продажи товаров.	продажу товаров.
--	------------------	--	---	--	------------------

4.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Для заочной формы обучения.

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенции	Оценочные средства
1 – й этап Знания	Знать: нормативные документы для решения профессиональных проблем	ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.	контрольная работа, тест.
	Знать: торговые-технологические процессы на предприятии, в том числе хранение, порядок проведения инвентаризации, определения и минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов, учета и списания потерь.	ПК-2: способность осуществлять управление торговыми-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.	контрольная работа, тест.

	Знать: организация планирования материально – технического обеспечения предприятий, закупку и продажу товаров.	ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	контрольная работа, тест.
2 –й этап Умения	Уметь: пользоваться нормативными документами при решении профессиональных проблем.	ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.	контрольная работа, практические задания, тест.
	Уметь: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.	ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.	контрольная работа, практические задания, тест.
	Уметь: организовывать и планировать материально - техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	контрольная работа, практические задания, тест.
3 –й этап Владения	Владеть: навыками соблюдения действующего законодательства и требований нормативных документов в профессиональной	ОПК-3: умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к	контрольная работа, практические задания, тест.

	деятельности	соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.	
	Владеть: способностью управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ПК-2: способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.	контрольная работа, практические задания, тест.
	Владеть: способностью организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	ПК-7: способность организовывать и планировать материально – техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	контрольная работа, практические задания, тест.

Тестирование.

При изучении дисциплины используются тестовые задания закрытого типа. Каждое тестовое задание включает вопрос и 4 варианта ответов к нему. Тестирование выполняется в письменной форме.

Необходимо выбрать один ответ из предложенных вариантов.

1. Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и оказанием услуг покупателям:

- а) торговля;
- б) коммерческая деятельность;
- в) предпринимательство;
- г) малое предприятие.

2. К коммерческим относятся операции:

а) организация оптовых закупок, организация оптовой продажи и сбыта товаров, формирование товарного ассортимента, рекламно-информационная деятельность, изучение спроса и конъюнктуры рынка;

б) организация закупок и оптовой продажи товаров, предоставление услуг, отпуск товаров со складов оптовых предприятий, хранение товаров, комплектование товарных партий;

- в) организация оптовых закупок, организация оптовой продажи и сбыта товаров, хранение товаров, перегруппировка товаров, транспортировка товаров, документооборот;
- г) организация торговых закупок, рекламно-информационная деятельность, доставка товаров в розничную сеть, приемка товаров по количеству и по качеству, хранение товаров.

3. Сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами, исполнителями услуг и покупателями, сложившаяся на основе разделения труда:

- а) рынок товаров и услуг; потребительский рынок;
- б) товарный рынок;
- в) рынок услуг;
- г) торговая сеть.

4. Рынок отдельных товаров или товарных групп, сходных по производственным или потребительским признакам и являющийся элементом внутреннего рынка товаров и услуг:

- а) товарный рынок;
- б) рынок услуг;
- в) торговая сеть;
- г) рынок товаров и услуг; потребительский рынок.

5. Коммерческая информация представляет собой:

- а) совокупность знаний для участников рынка, имеющих коммерческую ценность, отчужденных от первоначального носителя информации, и ставшая сообщениями в результате сбора, накопления и анализа информации;
- б) совокупность знаний для участников рынка, имеющих экономическую ценность, и защищенная от внешнего доступа;
- в) совокупность знаний для участников рынка, доступных всем и всегда, распространяемая в сети Интернет;
- г) совокупность знаний для участников рынка, имеющих экономическую ценность, отчужденных от первоначального носителя информации в результате сбора информации.

Критерии и методика оценивания:

Один тестовый вопрос (25 вопросов).

- «Зачтено» выставляется студенту, если 15 ответов правильных;

- «Не зачтено» выставляется студенту, если 10 и более ответов неправильных.

Практическое задание для ЗФО.

Практическое задание - одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами теоретических и практических вопросов, решение практических задач под руководством преподавателя.

Основной целью практического задания является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента.

1. Обязан ли заказчик по запросу участника электронного аукциона предоставить ему коммерческие предложения, которые использовались заказчиком при расчете и обосновании начальной (максимальной) цены контракта по электронному аукциону?
2. Вправе ли заказчик, осуществляющий закупки по Федеральному закону № 44-ФЗ, по заключенному в 2014 году контракту на поставку товара, исполнение обязательств по

которому завершено в марте 2015 года, списать начисленную сумму неустойки в соответствии с постановлением Правительства РФ от 05.03.2015 № 196?

3. Обязан ли заказчик привлекать экспертов к проведению экспертизы поставленного товара, который закупается в рамках контракта, заключенного по результатам электронного аукциона, на участие в котором подана только одна заявка?

Критерии и методика оценивания:

«Зачтено» выставляется студенту, если работа выполнена, имеется полноценное заключение;

«Незачтено» выставляется студенту при отсутствии работы.

Контрольная работа для ЗФО.

Учебным планом для студентов, обучающихся по заочной форме, предусмотрено выполнение контрольной работы. Она должна быть представлена в письменной форме. Для этого студент знакомится с методическими указаниями по выполнению и выбирает тему контрольной работы. Работа выполняется в соответствии с Методическими указаниями по написанию и оформлению контрольных работ ИИГУ (<http://www.bashedu.ru/ru/organizatsiya-uchebnoi-raboty>). Контрольная работа является необходимым условием для получения допуска к экзамену/зачету для студентов заочной формы обучения.

Тематика контрольных работ:

1. Конъюнктура рынка: задачи и цели ее изучения.
2. Коммерческая деятельность по оптовым закупкам товаров и пути ее совершенствования.
3. Ассортиментная политика торгового предприятия как система мер по формированию конкурентоспособной модели.
4. Коммерческая деятельность предприятия общественного питания и ее эффективность.
5. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии оптовой торговли и пути ее совершенствования.
6. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в предприятии розничной торговли и пути ее совершенствования.
7. Коммерческая деятельность по формированию ассортимента товаров в магазине по потребительским комплексам и пути ее совершенствования.
8. Коммерческая деятельность по управлению товарными запасами и пути ее совершенствования.
9. Товарные запасы и их роль в обеспечении бесперебойного торгового процесса.
10. Коммерческая деятельность по организации хозяйственных связей с поставщиками товаров и пути ее совершенствования.
11. Коммерческая деятельность по закупке товаров на оптовых ярмарках и пути ее совершенствования.
12. Договорная работа по закупке товаров и ее совершенствование .
13. Правовое регулирование хозяйственных связей по поставкам товаров народного потребления и его роль в их совершенствовании.
14. Хозяйственные связи по поставкам товаров для государственных нужд.
15. Биржевая торговля и направления повышения ее эффективности.

16. Поставщики товаров на рынке и выбор источников оптовых закупок.
17. Аукционная торговля и пути ее совершенствования.
18. Коммерческая деятельность торгового (коммерческого, автосервиса) предприятия и пути ее совершенствования.
19. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров и пути ее совершенствования.
20. Коммерческая деятельность по сбыту и пути ее активизации (на примере производственного предприятия).
21. Коммерческая деятельность в оптовой торговле и основные направления повышения ее эффективности.
22. Коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров со складов оптовых предприятий и повышение ее эффективности.

Критерии оценки контрольной работы для ЗФО.

«Зачтено» выставляется студенту,

А) если работа выполнена в полном объеме и изложена грамотным языком в определенной логической последовательности с точным использованием специализированной терминологии;

Б) если работа выполнена в полном объеме, но имеет один из недостатков: в работе допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа; нет определенной логической последовательности, неточно используется специализированная терминология;

«Не зачтено» выставляется при отсутствии контрольной работы, студент не допускается к экзамену.

Защита курсовой работы для ЗФО.

Курсовая работа - одна из основных форм организации учебного процесса. Основной целью курсовой работы является проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента.

Проводится в форме устного опроса после выполнения работы.

Темы курсовых работ

1. Использование инновационных технологий в коммерческой деятельности.
2. Использование маркетинга в коммерческой деятельности.
3. Оптовые торговые предприятия: состояние, перспективы развития.
4. Коммерческая деятельность оптовых торговых предприятий.
5. Коммерческая деятельность предприятий по увеличению торговых запасов.
6. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
7. Организация коммерческой работы по формированию товарных ресурсов предприятия.
8. Организация коммерческой работы по оптовой закупке товаров.
9. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.
10. Организация коммерческой работы на оптовых продовольственных рынках.
11. Организация закупок товаров на мелкооптовых магазинах - складах.
12. Организация контроля за поступлением и качеством товаров на предприятиях.
13. Сбытовая деятельность предприятия, повышение её эффективности.
14. Стимулирование продаж товаров и услуг на торговом предприятии.

15. Организация оптовой продажи и её эффективность.
16. Коммерческая деятельность по розничной продаже товаров и её эффективность.
17. Управление товарными запасами в предприятиях оптовой торговли.
18. Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях.
19. Лизинг и его использование на предприятии.
20. Франчайзинг в коммерческой деятельности предприятия.
21. Средства торговой рекламы и эффективность их применения.
22. Бизнес – план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
23. Организация работы продовольственных рынков.
24. Вещевые рынки и их роль в обслуживании населения
25. Организация работы продовольственных рынков.

Критерии и методика оценивания:

- «отлично» выставляется студенту, если он владеет содержанием практической работы, может объяснить полученные результаты, и сделан анализ за 3 года;
- «хорошо» выставляется студенту, если работа выполнена в полном объеме, но имеет один из недостатков: в работе допущены один-два недочета при освещении основного содержания ответа, нет рисунков;
нет определенной логической последовательности, неточно используется специализированная терминология;
- «удовлетворительно» выставляется студенту, если работа выполнена неполно, не показано общее понимание вопроса, имелись затруднения или допущены ошибки в определении понятий, использовании терминологии, при знании теоретического материала выявлена недостаточная сформированность основных умений и навыков, нет полного анализа по 2 главе;
- «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не владеет содержанием практической работы, нет анализа в практической части.

Вопросы к экзамену.

1. Сущность, содержание и задачи коммерческой работы.
2. Факторы, определяющие коммерческую деятельность.
3. Основные внешние факторы, влияющие на коммерческую деятельность.
4. Главные черты рыночных экономических отношений
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
6. Задачи государственного регулирования коммерческой деятельности, решаемые на муниципальном уровне управления.
7. Лицензионный порядок реализации отдельных видов товаров
8. Субъекты, объекты коммерческой деятельности.
9. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
10. Отличие хозяйственного товарищества от общества
11. Отличия общества с ограниченной ответственностью от общества с дополнительной ответственностью
12. Источники формирования товарного предложения.
13. Основные коммерческие операции.
14. Некоммерческие организации.
15. Организация хозяйственных связей.
16. Система хозяйственных связей.
17. Характеристика видов договоров в коммерческой деятельности.
18. Порядок заключения договора поставки.

19. Государственное регулирование поставки товаров для государственных или муниципальных нужд.
20. Порядок заключения договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд.
21. Порядок заключения договора розничной купли- продажи.
22. Значение договора контрактации.
23. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности.
24. Изучение документов различных форм коммерческих расчетов.
25. Выбор оптимальных методов коммерческих расчетов. Вексельная система оплаты. Виды аккредитивов.
26. Классификация оптовых предприятий.
27. Основные методы продажи товаров при оптовом складском обороте.
28. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров.
29. Основания для заключения сделки. Выбор поставщика товаров.
30. Заключение договора поставки товаров.
31. Контроль выполнения договора поставки.
32. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
33. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
34. Отличие промышленного ассортимента от торгового.
35. Необходимость образования товарных запасов.
36. Формирование и регулирование ассортимента оптовых торговых предприятий.
37. Формирование и регулирование ассортимента розничных торговых предприятий.
38. Особенности формирования ассортимента в оптовой торговле
39. Управление товарными запасами в предприятии торговли.
40. Особенности ABC - и XYZ-систем управления товарными запасами.
41. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
42. Нормативно-правовая база розничной торговли.
43. Ассортиментная политика предприятия торговли.
44. Изучение методов розничной продажи товаров.
45. Основные принципы размещения торгового оборудования в магазине.
46. Способы выкладки товаров в предприятии торговли. Значение мерчендайзинга.
47. Основные этапы обработки товаров в розничных торговых предприятиях.
48. Торгово-технологический процесс в розничных торговых предприятиях.
49. Рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров.
50. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности. Виды транспорта.
51. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций. Организация таможенных операций.
52. Оформление экспортно-импортных операций, таможенных операций.
53. Особенности приемки импортных товаров
54. Основные хозяйственные риски и их характеристика.
55. Определение риска.
56. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
57. Характеристика показателей, отражающих эффективность коммерческой деятельности.
58. Определение эффективности коммерческой работы.

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт истории и государственного управления

Дисциплина Коммерческая деятельность

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1

1. Сущность, содержание и задачи коммерческой работы.
2. Определение эффективности коммерческой работы.

И. о. зав. кафедрой государственного управления

Р.Ф. Гатауллин

Критерии оценивания результатов экзамена для ЗФО:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

4.3. Рейтинг – план дисциплины (при необходимости)

Модульно-рейтинговая система при ЗФО не применяется, поэтому рейтинг–план дисциплины не составляется.

5. Учебно – методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 400 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02531-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>

2. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. -

Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2018. - 456 с. : ил. - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-02471-9 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495756>

Дополнительная литература

1. Воронин, В.П. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие / В.П. Воронин, В.И. Нестеренко. - Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2010. - 250 с. - ISBN 978-5-89448-667-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141976>

2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Дашков и Ко, 2016. - 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>

3. Панкратов, Ф.Г. Основы рекламы : учебник / Ф.Г. Панкратов, Ю.К. Баженов, В.Г. Шахурин. - 14-е изд., перераб. и доп. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2017. - 538 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-01804-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=454093>

5.2 Перечень ресурсов информационно – телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения необходимого для освоения дисциплины дисциплины

- <http://www.management.com.ua>
- www.emeraldinsight.com/ft
- <http://search.epnet.com>
- <http://proquest.umi.com/login>
- <http://www.ecsocman.edu.ru>
- Словари и энциклопедии On-Line- <http://www.dic.academic.ru>
- Электронная библиотечная система БашГУ – www.bashlib.ru
- Электронная библиотечная система «ЭБС БашГУ» - <https://elib.bashedu.ru/>
- Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» - http://biblioclub.ru/index.php?page=search_red
- Электронная библиотечная система издательства «Лань» - <https://e.lanbook.com/>
- Электронный каталог Библиотеки БашГУ - <http://www.bashlib.ru/catalogi/>
- Справочная правовая система «КонсультантПлюс» - <http://www.consultant-plus.ru>

Библиотеки электронных ресурсов:

1. <http://www.rsl.ru> Российская государственная библиотека (бывшая им. В.И. Ленина).
2. <http://www.nlr.ru> Российская национальная библиотека.
3. <http://www.km.ru> Портал "Кирилл и Мефодий".

Программное обеспечение:

1. Windows 8 Russian Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.
2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.

6. Материально – техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Наименование специализированных аудиторий, кабинетов,	Вид занятий	Наименование оборудования, программного обеспечения

лабораторий		
1	2	3
<p>1. учебная аудитория для проведения лекционного занятия № 405 (гуманитарный корпус).</p> <p>2. учебная аудитория для проведения семинарского занятия лаборатория информационных технологий № 420 (гуманитарный корпус), аудитория № 415 (гуманитарный корпус).</p> <p>3. учебная аудитория для курсового проектирования (выполнения курсовых работ): № 613 (гуманитарный корпус), аудитория 402 (гуманитарный корпус).</p> <p>4. учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций: № 613 (гуманитарный корпус), аудитория 402 (гуманитарный корпус).</p> <p>5. учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: № 613 (гуманитарный корпус)</p> <p>6. помещения для самостоятельной работы: 613 (гуманитарный корпус).</p>	<p>Лекции, практические занятия, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация</p>	<p align="center">Аудитория № 405</p> <p>Учебная мебель, доска, вокальные радиомикрофоны AKG WMS 40 – 2шт., Интер-ая система со встроенным короткофокусным проектором Promethean ActivBoard 387 RPO MOUNT EST -1 шт., Ком-ер встраиваемый в кафедру INTEL Core i3-4150/DDr3 4 Gb/HDD, Экран настенный Draper Luma AV(1:1) 96/96”244*244MV (XT1000E) -1 шт., Настольный интерактивный дисплей , ActivPanel 21S – 1 шт. , Матричный коммутатор сигналов интерфейса HDMI CMPRO 4H4H – 1 шт. , Мультимедиа-проектор Panasonic PT-EW640E - 1 шт., Двухполосный настенный громкоговоритель 20Вт/100В цвет белый(MASK4T-W)(белый) -6 шт., Петличный радиомикрофон AKG WMS45 – 1 шт. , Терминал видео конференц-связи LifeSize Icon 600 Camera 10x Phone 2nd Generation – 1 шт., Экран настенный Draper Luma AV(1:1) 96/96”244*244MV (XT1000E) -1 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 415</p> <p>Учебная мебель, Двухполосный настенный громкоговоритель 20Вт/100В цвет белый(MASK4T-W) – 2 шт., Интерактивная доска SMART с проектором V25, Микшер-усилитель 120Вт АРАРТ МА1225 – 1 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 420</p> <p>Учебная мебель, компьютеры -15 штук.</p> <p align="center">Аудитория №613</p> <p>Учебная мебель, доска, моноблок стационарный – 15 шт.</p> <p align="center">Аудитория № 402</p> <p>Учебная мебель, доска, компьютеры в комплекте (5 шт.): монитор Samsung, системный блок Asus, клавиатура, мышь, стеллажи, шкафы картотечные, комбинированные</p> <p align="center"><u>Программное обеспечение:</u></p> <p>1. Windows 8 Russian Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные. 2. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.</p>

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ИНСТИТУТ ИСТОРИИ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ
дисциплины **Коммерческая деятельность** на 4 курсе 7, 8 семестры - ЗФО

Заочная
форма обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	6 ЗЕТ / 216 часов
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	31,7
лекций	10
практических/ семинарских	8
лабораторных	10
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем) (ФКР)	3,7
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	176,5
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	7,8

Форма (ы) контроля:
Экзамен и курсовая работа _____ 2 _____ курс. В том числе контактная работа 2 часа.

№	Тема	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов	Форма текущего контроля успеваемости (коллоквиумы, контрольные работы, компьютерные тесты и т.п.)
		ЛК	ПР / Сем	ЛР	СРС			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Сущность, содержание и задачи коммерческой работы. Сущность, содержание и задачи коммерческой работы. Факторы, определяющие коммерческую деятельность. История коммерческих отношений.	2	2	-	10,5	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
2	Государственное регулирование коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Нормативно-правовая база.	2	2	-	12	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
3	Субъекты, объекты и организационно-	-	-	2	10	Основная литература: 1,2.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и	контрольная работа,

	правовые формы коммерческой деятельности. Субъекты, объекты и организационно-правовые формы коммерческой деятельности.					Дополнительная литература: 1-3.	дополнительной литературы, подготовка к курсовой работе, экзамену	практические задания, тест.
4	Организация хозяйственных связей. Организация хозяйственных связей. Порядок заключения договора поставки. Порядок заключения договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд. Порядок заключения договора розничной купли-продажи.	-	4	-	22	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
5	Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности. Формы и методы расчетов в коммерческой деятельности. Изучение документов различных форм коммерческих расчетов. Выбор оптимальных методов коммерческих расчетов.	-	-	2	10	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
6	Коммерческая работа по оптовым закупкам	-	-	2	12	Основная литература: 1,2.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и	контрольная работа,

	товаров. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Выбор поставщика. Заключение договора поставки. Контроль выполнения договора поставки.					Дополнительная литература: 1-3.	дополнительной литературы, подготовка к курсовой работе, экзамену	практические задания, тест.
7	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Классификация и характеристика оптовых предприятий (организаций) торговли. Сущность и значение торговли на биржах, аукционах, конкурсах (тендерах).	-	-	2	12	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
8	Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров. Нормативно-	2	-	-	14	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.

	правовая база розничной торговли. Примерные правила работы предприятия розничной торговли. Изучение методов розничной продажи товаров. Виды и типы предприятий (организаций) торговли. Автономные и сетевые предприятия (организации) торговли.							
9	Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ассортиментная политика предприятия. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ассортиментная политика предприятия. Показатели ассортимента. Формирование и регулирование ассортимента оптовых торговых предприятий. Формирование и регулирование ассортимента розничных торговых предприятий..	2	-	-	14	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
10	Управление товарными	-	-	2	12	Основная	Самостоятельное изучение	контрольная

	запасами в оптовой и розничной торговле. Управление товарными запасами в оптовой торговле. Управление товарными запасами в розничной торговле. ABS-, XYZ- методы.					литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	работа, практические задания, тест.
11	Рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров. Рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров. Определение эффективности рекламно-информационной деятельности.	-	-	-	12	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
12	Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций. Коммерческая работа при совершении экспортно-импортных операций. Организация таможенных операций. Оформление экспортно-импортных операций, таможенных операций	-	-	-	12	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа
13	Коммерческий риск и способы его уменьшения.	-	-	-	12	Основная литература: 1,2.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и	контрольная работа

	Коммерческий риск и способы его уменьшения. Страхование коммерческой деятельности.					Дополнительная литература: 1-3.	дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	
14	Характеристика показателей, отражающих эффект и эффективность коммерческой деятельности. Характеристика показателей, отражающих эффект и эффективность коммерческой деятельности. Определение эффективности коммерческой работы	2	-	-	12	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	Самостоятельное изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, выполнение практической работы, подготовка к курсовой работе, экзамену	контрольная работа, практические задания, тест.
15	Курсовая работа	-	-	-	15	Основная литература: 1,2. Дополнительная литература: 1-3.	На основе самостоятельного изучения рекомендуемой основной и дополнительной литературы	Курсовая работа
	Итого:	8	10	10	176,5			

