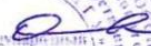




МИНОБРНАУКИ РОССИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ИРКУТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФГБОУ ВО «ИГУ»

Кафедра экономики и торговой политики

УТВЕРЖДАЮ:

Директор МИЭЛ  О.В. Архипкин

«16» апреля 2025 г.



Рабочая программа дисциплины

Наименование дисциплины **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности**

Направление подготовки **38.03.06 Торговое дело**

Профиль подготовки **Расчетно-экономический**

Квалификация выпускника – бакалавр

Форма обучения **очная с применением электронного обучения,
дистанционных образовательных технологий**

Согласовано с УМК МИЭЛ ИГУ:

Протокол № 3 от «19» марта 2025 г.

Председатель  Е. В. Крайнова

Рекомендовано кафедрой:

Протокол № 5 от «18» марта 2025 г.

Зав. кафедрой  О. В. Архипкин

Иркутск 2025 г.

Содержание

	стр.
I. Цели и задачи дисциплины.....	3
II. Место дисциплины в структуре ОПОП.	3
III. Требования к результатам освоения дисциплины.....	3
IV. Содержание и структура дисциплины	5
4.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам, с указанием видов учебных занятий и отведенного на них количества академических часов....	5
4.2 План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся по дисциплине....	7
4.3 Содержание учебного материала.....	9
4.3.1 Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ.....	11
4.3.2. Перечень тем (вопросов), выносимых на самостоятельное изучение в рамках самостоятельной работы студентов.....	12
4.4. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов	13
4.5. Примерная тематика курсовых работ (проектов).....	15
V. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины.....	15
а) перечень литературы.....	15
б) базы данных, поисково-справочные и информационные системы.....	16
VI. Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	16
6.1. Учебно-лабораторное оборудование.....	16
6.2. Программное обеспечение.....	17
6.3. Технические и электронные средства обучения.....	18
VII. Образовательные технологии.....	18
VIII. Оценочные материалы для текущего контроля и промежуточной аттестации	20

I. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная цель изучения дисциплины **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности** – дать студентам, обучающимся по направлению «Торговое дело», знания и навыки, позволяющие успешно действовать в рыночной экономике в сфере коммерции. Подготовить инициативного, самостоятельного, предприимчивого коммерсанта широкого профиля, способного осуществлять свою деятельность в условиях постоянно меняющейся внешней и внутренней среды.

Основными задачами дисциплины являются выработка у обучающихся необходимых знаний, навыков и умений для осуществления практической коммерческой работы, а так же позволяющих выполнять основные виды профессиональной деятельности в экономической сфере.

II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности** изучается на втором курсе в четвертом семестре; входные знания, умения и компетенции определяются предшествующими курсами - «Экономическая теория» и «Менеджмент»; вопросы, изученные в ходе освоения дисциплины **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности** могут быть использованы в дальнейшем при изучении следующих курсов: «Маркетинг» и «Транспортное обеспечение коммерческой деятельности».

III. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности** направлен на формирование компетенций ПК-1 в соответствии с ФГОС ВО и ОП ВО направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело.

В результате освоения дисциплины **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности** выпускник должен быть способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации (ПК-1).

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
ПК-1 Способен осуществлять сбор, мониторинг и обработку данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации	ИДК ПК 1.1 Проводит сбор и обработку исходных данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации	<i>Знать:</i> современные методы сбора и обработки исходных данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации, предметную область и специфику деятельности организации в объеме, достаточном для расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. <i>Уметь:</i> применять методы сбора и обработки исходных данных в объеме, необходимом для целей расчета экономических показателей результатов деятельности торговой организации. <i>Владеть:</i> методикой организации сбора и хранения информации для проведения экономических расчетов и поддержания ее в актуальном состоянии.

	ИДК ПК 1.2 Проводит мониторинг изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации	<i>Знать:</i> методы мониторинга изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации. <i>Уметь:</i> проводить мониторинг изменения данных для проведения расчетов экономических показателей торговой организации <i>Владеть:</i> навыками работы с коммерческой документацией; навыками работы в информационных системах, связанных с продажей и закупками товаров и услуг, навыками публичной и научной речи.
--	--	---

IV. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Объем дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов,
в том числе: 1,47 зачетной единицы, 35 часа на экзамен.

Из них реализуется с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий 42 часа.

Из них 8 часов – практическая подготовка.

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

4.1 Содержание дисциплины, структурированное по темам, с указанием видов учебных занятий и отведенного на них количества академических часов

№ п/п	Тема	Семестр	Всего часов	Из них практическая подготовка обучающихся	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу обучающихся, практическую подготовку и трудоемкость (в часах)				Форма текущего контроля успеваемости/ Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
					Контактная работа преподавателя с обучающимися			Самостоятельная работа (в том числе, внеаудиторная СР, КСР)	
					Лекция	Семинар/ Практическое, лабораторное занятие/	Консультация		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	4	45	10	10	10		25	
2	Тема 1. Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
3	Тема 2. Психология и этика коммерческой деятельности.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
4	Тема 3. История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
5	Тема 4. Исследование товарных рынков.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
6	Тема 5. Коммерческая информация и коммерческая	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест

	тайна.								
7	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	4	45	10	10	10		25	Опрос, тест
8	Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
9	Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
10	Тема 8. Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
11	Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
12	Тема 10. Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	4	9	2	2	2		5	Опрос, тест
13	Раздел 3. Инфраструктура коммерческой деятельности	4	40	8	8	8		24	Опрос, тест
14	Тема 11. Оптовая торговля	4	10	2	2	2		6	Опрос, тест
15	Тема 12. Розничная торговля	4	10	2	2	2		6	Опрос, тест
16	Тема 13. Основы организации биржевой торговли	4	10	2	2	2		6	Опрос, тест
17	Тема 14. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	4	10	2	2	2		6	Опрос, тест
18	Раздел 4. Обеспечение коммерческой деятельности	4	41	6	6	6		29	Опрос, тест
19	Тема 15. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	4	14	2	2	2		10	Опрос, тест
20	Тема 16. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	4	27	4	4	4		19	
21	ИТОГО	4	171	34	34	34		103	

4.2 План внеаудиторной самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Семестр	Название раздела, темы	Самостоятельная работа обучающихся			Оценочное средство	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
		Вид самостоятельной работы	Сроки выполнения	Затраты времени (час.)		
7	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности			25		
7	Тема 1. Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	реферат	февраль	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 2. Психология и этика коммерческой деятельности.	реферат	февраль	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 3. История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	эссе	февраль	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 4. Исследование товарных рынков.	реферат	февраль	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 5. Коммерческая информация и коммерческая тайна.	реферат, эссе	март	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности			25		
7	Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле.	эссе	март	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности	реферат	март	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 8. Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	реферат	март	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	реферат	апрель	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 10. Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	реферат	апрель	5	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы

Семестр	Название раздела, темы	Самостоятельная работа обучающихся			Оценочное средство	Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы
		Вид самостоятельной работы	Сроки выполнения	Затраты времени (час.)		
7	Раздел 3. Инфраструктура коммерческой деятельности			24		
7	Тема 11. Оптовая торговля	эссе	апрель	6	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 12. Розничная торговля	эссе	апрель	6	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 13. Основы организации биржевой торговли	реферат	май	6	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 14. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	реферат	май	6	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Раздел 4. Обеспечение коммерческой деятельности			29		
7	Тема 15. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	реферат	май	10	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
7	Тема 16. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	реферат	май	19	собеседование	В соответствии со списком рекомендованной литературы
Общий объем самостоятельной работы по дисциплине (час)				103		

4.3 Содержание учебного материала

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1. Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.

Понятие и сущность коммерческой работы. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Методологические основы: цели и задачи, структура и содержание. Сферы применения коммерции в рыночной экономике. Предмет, метод, содержание и задачи курса «Основы коммерческой деятельности».

Тема 2. Психология и этика коммерческой деятельности.

Понятие о профессиональной этике, психологии и этикете. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.

Тема 3. История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.

История возникновения коммерческо-предпринимательской деятельности. Развитие коммерческой деятельности в мире в Новое время. Зарождение и развитие торговли на Руси. Коммерческая деятельность в России в XVIII – нач. XX вв. Возрождение коммерции в России в конце XX века. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.

Тема 4. Исследование товарных рынков.

Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности. Товарные рынки: их виды, типы и отраслевая структура. Методы исследования рынков. Организация и моделирование.

Тема 5. Коммерческая информация и коммерческая тайна.

Понятие коммерческой информации и ее классификация. Источники получения коммерческой информации. Коммерческая тайна и ее содержание. Обеспечение защиты коммерческой тайны. Товарные знаки в коммерческой работе, порядок их регистрации и использования.

РАЗДЕЛ 2. СОСТАВЛЯЮЩИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 6. Организация хозяйственных связей в торговле. Закупка и поставка товаров.

Проведение коммерческих переговоров. Деловые письма в коммерческой работе. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Оферты, заявки и заказы на товары. Прямые длительные хозяйственные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.

Тема 7. Договоры в коммерческой деятельности.

Классификация хозяйственных договоров используемых в коммерческой деятельности. Заключение договоров купли-продажи товаров. Договор розничной купли-продажи. Договор поставки. Договор контрактации. Государственные контракты на поставку товаров для государственных нужд.

Тема 8. Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.

Понятие об ассортименте, номенклатуре товаров, производственном и торговом ассортименте. Концепция жизненного цикла товаров. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях. Управление запасами на товарных складах. Планирование ассортимента товаров в магазинах.

Тема 9. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.

Органы управления процессом товародвижения на предприятии. Организация поставки товара. Контроль договорной работы на предприятиях оптовой и розничной торговли.

Тема 10. Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности.

Коммерческие взаиморасчеты, их роль и значение. Наличная форма расчетов. Безналичные формы расчетов. Расчеты платежными поручениями-требованиями. Аккредитивы и их виды. Расчеты чеками. Расчеты с использованием векселей. Расчеты в иностранной валюте. Факторинговые операции.

РАЗДЕЛ 3. ИНФРАСТРУКТУРА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 11. Оптовая торговля.

Понятие и сущность оптовой торговли. Виды оптовых посредников. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле. Формы и методы оптовой продажи. Особенности маркетинга оптового торгового предприятия. Сервисное обслуживание на оптовых торговых предприятиях.

Тема 12. Розничная торговля.

Сущность и функции розничной торговли. Виды розничных торговых предприятий. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле. Выбор места расположения магазина. Методы и технологии розничной продажи товаров. Сервисное обслуживание на розничных торговых предприятиях. Планировка торгового зала, расстановка оборудования, выкладка товаров. Понятие мерчендайзинга.

Тема 13. Основы организации биржевой торговли.

Сущность, роль и развитие биржевой торговли. Порядок создания товарной биржи и ее структура. Виды биржевых сделок. Организация торговых операций на бирже.

Тема 14. Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах).

Сущность и виды торгов. Сущность и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукционов. Организация проведения конкурсов (тендеров).

РАЗДЕЛ 4. ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 15. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.

Понятие государственного регулирования коммерческой деятельности. Формы государственного регулирования. Федеральное законодательство в сфере коммерции. Сертификация продукции предприятий. Органы государственного контроля.

Тема 16. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.

Понятие финансов предприятия. Доходы, расходы и прибыль. Налогообложение коммерческой деятельности. Показатели эффективности коммерческой деятельности фирмы.

4.3.1 Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ

№ п/п	№ раздела и темы	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (час.)		Оценочные средства	Формируемые компетенции (индикаторы)*
			Всего часов	Из них практическая подготовка		
1	2	3	4	5	6	7
1	1.1	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
2	1.2	Психология и этика коммерческой деятельности.	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
3	1.3	История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
4	1.4	Исследование товарных рынков.	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
5	1.5	Коммерческая информация и коммерческая тайна.	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
6	1.6	Организация хозяйственных связей в торговле.	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
7	2.7	Договоры в коммерческой деятельности	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
8	2.8	Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
9	2.9	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
10	2.10	Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
11	3.11	Оптовая торговля	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
12	3.12	Розничная торговля	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
13	3.13	Основы организации биржевой торговли	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
14	3.14	Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	2	2	Тест	ИДК ПК 1.2
15	4.15	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	2	2	Тест	ИДК ПК1.1
16	4.16	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	4	4	Тест	ИДК ПК 1.2

4.3.2 Перечень, выносимых на самостоятельное изучение в рамках самостоятельной работы студентов

№ п/н	Тема	Задание	Формируемая компетенция	ИДК
1	2	3	4	5
1	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	Подготовка к устному ответу по теме с подготовкой презентации.	ПК-1	ИДК ПК1.1
2	Психология и этика коммерческой деятельности.	Подготовка к устному ответу по теме с подготовкой презентации.	ПК-1	ИДК ПК 1.2
3	История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	Подготовка к письменному тесту	ПК-1	ИДК ПК1.1
4	Исследование товарных рынков.	Подготовка к устному ответу по теме с подготовкой презентации.	ПК-1	ИДК ПК 1.2
5	Коммерческая информация и коммерческая тайна.	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	ПК-1	ИДК ПК1.1
6	Организация хозяйственных связей в торговле.	Эссе	ПК-1	ИДК ПК 1.2
7	Договоры в коммерческой деятельности	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	ПК-1	ИДК ПК1.1
8	Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	Эссе	ПК-1	ИДК ПК 1.2
9	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	ПК-1	ИДК ПК1.1
10	Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	Эссе	ПК-1	ИДК ПК 1.2
11	Оптовая торговля	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	ПК-1	ИДК ПК1.1
12	Розничная торговля	Эссе	ПК-1	ИДК ПК 1.2
13	Основы организации биржевой торговли	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	ПК-1	ИДК ПК1.1
14	Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	Эссе	ПК-1	ИДК ПК 1.2
15	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	ПК-1	ИДК ПК1.1
16	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	Эссе	ПК-1	ИДК ПК 1.2

4.4. Методические указания по организации самостоятельной работы студентов

Доклад с мультимедийной презентацией

Доклад – это вид самостоятельной научно-исследовательской работы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее. В докладе соединяются три качества исследователя: умение провести исследование, умение преподнести результаты слушателям и квалифицированно ответить на вопросы. Отличительной чертой доклада является научный, академический стиль. Можно выделить следующие этапы работы над докладом:

- Подбор и изучение основных источников по теме (как и при написании реферата, рекомендуется использовать не менее 8-10 источников).
- Обработка и систематизация материала. Подготовка выводов и обобщений.
- Разработка плана доклада.
- Написание.
- Публичное выступление с результатами исследования.

Общая структура доклада может быть следующей:

1. Формулировка темы исследования (она должна быть не только актуальной, но и оригинальной, интересной по содержанию).
2. Актуальность исследования (чем интересно направление исследований, в чем заключается его важность, какие ученые работали в этой области, каким вопросам в данной теме уделялось недостаточное внимание, почему студентом выбрана именно эта тема).
3. Цель работы (в общих чертах соответствует формулировке темы исследования и может уточнять ее).
4. Задачи исследования (конкретизируют цель работы, «раскладывая» ее на составляющие).
5. Гипотеза (научно обоснованное предположение о возможных результатах исследовательской работы). Формулируется в том случае, если работа носит экспериментальный характер.
6. Методика проведения исследования (подробное описание всех действий, связанных с получением результатов).
7. Результаты исследования. Краткое изложение новой информации, которую получил исследователь. Полезно привести основные количественные показатели и продемонстрировать их на используемых в процессе доклада графиках и диаграммах.
8. Выводы исследования. Умозаключения, сформулированные в обобщенной, конспективной форме. Они кратко характеризуют основные полученные результаты и выявленные тенденции. Выводы желательно пронумеровать: обычно их не более 4 или 5.

Продолжительность выступления обычно не превышает 10-15 минут.

При подготовке мультимедийной презентации студенты должны руководствоваться следующими требованиями:

1. Требования к содержанию информации
 - Заголовки должны привлекать внимание аудитории
 - Слова и предложения – короткие
 - Временная форма глаголов – одинаковая
 - Минимум предлогов, наречий, прилагательных
2. Требования к расположению информации
 - Горизонтальное расположение информации
 - Наиболее важная информация в центре экрана
 - Комментарии к картинке располагать внизу
3. Требования к шрифтам
 - Размер заголовка – не менее 24 пунктов, остальной информации – не менее 18 пунктов
 - Не более 2-3 типов шрифтов в одной презентации

- Для выделения информации использовать начертание: полужирный шрифт, курсив или подчеркивание
4. Способы выделения информации
- Рамки, границы, заливка
 - Различный цвет шрифта, ячейки, блока
 - Рисунки, диаграммы, схемы для иллюстрации наиболее важных фактов
 - Цвета для фона и шрифта должны контрастировать, например, фон — светлый, а шрифт – темный, или наоборот
5. Объем информации и требования к содержанию
- На одном слайде не более трех фактов, выводов, определений
 - Ключевые пункты отражаются по одному на каждом отдельном слайде
 - Не стоит вставлять в презентации большие таблицы

Методические указания к реферату

Тему реферата магистранты выбирают самостоятельно. После выбора темы необходимо составить план и согласовать его с преподавателем.

Структура реферата: введение, 3 главы (в каждой 2-3 параграфа), заключение, список источников.

Оформление: общий объём 20-25 страниц формата А4 (210 x 297 мм). Шрифт Times New Roman, кегель 14, через 1,5 интервала; верхнее поле – 25 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 15 мм. Нумерация страниц производится сверху листа, по центру. Титульный лист нумерации не подлежит.

Критерии оценки реферата

Критерии оценки	Степень выполнения			
	Отл.	Хор.	Уд.	Неуд.
Перечень и наименование разделов соответствует тематике реферата				
Содержание глав отражает основные проблемные вопросы темы				
Содержание реферата полностью раскрывает заявленную тему				
Реферат представляет собой комплексное изложение темы				
Использованные источники современны и репрезентативны				
Реферат содержит самостоятельные выводы				
Объем работы оптимален к содержанию				
Стиль изложения грамотный.				
Оформление соответствует установленным требованиям				

Методические указания к эссе

Эссе как форма научно-исследовательской работы направлена на активизацию учебно-познавательной деятельности, повышение интереса к предмету, развитие творческого начала и продуктивного, критического мышления магистранта. Это сочинение-рассуждение со свободной композицией, предполагает выражение автором своей точки зрения, личной субъективной оценки предмета рассуждения. Эссе предполагает анализ информации, его интерпретацию, построение рассуждений, сравнение фактов, подходов и альтернатив, формулировку выводов, личную оценку автора и т.п.

Структура эссе: введение, основная часть (может иметь разделы), заключение, список источников.

Оформление: общий объём 10-15 страниц формата А4 (210 x 297 мм). Шрифт Times New Roman, кегель 14, через 1,5 интервала; верхнее поле – 25 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 15 мм. Нумерация страниц производится сверху листа, по центру. Титульный лист нумерации не подлежит.

Критерии оценки эссе

Критерии оценки	Степень выполнения			
	Отл.	Хор.	Уд.	Неуд.
обозначение круга научных понятий и теорий				
умение разделить эссе на смысловые части				
аргументация основных положений эссе				
сохранение логики рассуждений в развитии текста				
использование основных категорий анализа, выделение причинно-следственных связей				
применение аппарата сравнительных характеристик				
умение делать промежуточные и конечные выводы				
применение аппарата сравнительных характеристик				
понимание и правильное использование специальных терминов				
иллюстрация научных понятий соответствующими примерами				
способность дать субъективную оценку по исследуемой проблеме				
использованные источники современны и репрезентативны				

4.5. Примерная тематика курсовых работ (проектов)

Курсовая работа не предусмотрена.

V. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

а) перечень литературы

Основная литература

1. Организация и управление коммерческой деятельностью [Текст]: учеб. пособие / Д. В. Мирошников; рец.: О. В. Архипкин, А. Н. Федотов; Иркут. гос. ун-т, Междунар. ин-т экон. и лингвистики. - Иркутск : Изд-во ИГУ, 2017. - 179 с.; 20 см. - Библиогр.: с. 178-179. - ISBN 978-5-9624-1466-9 (64 экз.)
2. Косолапова, Марина Валентиновна. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Электронный ресурс]: учеб. / М. В. Косолапова, В. А. Свободин. - Электрон. текстовые дан. - Москва: Дашков и К, 2016. - 248 с. - ЭБС "Лань". - неогранич. доступ. - Библиогр.: с. 238. - ISBN 978-5-394-00588-6.

Дополнительная литература:

1. Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489053>
2. Основы коммерческой деятельности [Текст]: учеб. пособие / Д. В. Мирошников ; рец.: О. В. Архипкин, А. Н. Федотов ; Иркутский гос. ун-т, Междунар. ин-т эконом. и лингвистики. - Иркутск: Изд-во ИГУ, 2012. - 140 с.; 20 см. - Библиогр.: с. 140. - ISBN 978-5-9624-0618-3 (55 экз.)
3. Сафронов, Дмитрий Анатольевич. Коммерческая деятельность в сфере туризма [Текст] : учеб. пособие / Д. А. Сафронов ; рец.: О. В. Архипкин, В. А. Караченцев ; Иркутский гос. ун-т, Междунар. ин-т экономики и лингв. - Иркутск : Изд-во ИГУ, 2013. (59 экз.)
4. Чкалова, Ольга Владимировна. Торговое дело [Текст] : учеб. пособие / О. В. Чкалова. - 2-е изд., перераб. - М.: Эксмо, 2010. (26 экз.)

5. Щепина, Светлана Владиславовна. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. В. Щепина ; Иркутский гос. ун-т, Науч. б-ка. - ЭВК. - Иркутск: ИГУ, 2010. - Режим доступа: ЭЧЗ "Библиотех". - Неогранич. доступ.

б) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

- 1) <http://www.aup.ru/library/> Административно-управленческий портал (электронная библиотека деловой литературы и документов).
- 2) <http://www.grandars.ru/> – Энциклопедия экономиста: информации для студентов экономических специальностей, специалистов по экономике, маркетингу, банковскому делу.
- 3) www.modern-econ.ru – сайт информации для специалистов по экономике и маркетингу.

В системе образовательного портала ИГУ (<http://educa.isu.ru/>) размещены методические материалы и задания по дисциплине Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности.

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1. Учебно-лабораторное оборудование:

Для реализации данной дисциплины используются специальные помещения:

- *учебные аудитории для лекционных и семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации:*

- Аудитория на 100 посадочных мест, укомплектованная специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации:
 - Wi-Fi;
 - активный микшерный пульт Yamaha + микрофон;
 - колонки – 2*200Вт;
 - экран настенный – ScreenMedia 180x180;
 - проектор – BenQ MX661;
 - компьютер преподавателя (AMD ATHLON II x3);
 - ПО – Microsoft Windows, Microsoft Office Professional Plus 2010, Kaspersky Endpoint Security;
 - наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности.
- Аудитория на 80 посадочных мест, укомплектованная специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации:
 - экран настенный – ScreenMedia 180x180;
 - проектор – BenQ MX661;
 - компьютер преподавателя (AMD ATHLON II x3);
 - ПО – Microsoft Windows, Microsoft Office Professional Plus 2010, Kaspersky Endpoint Security;
 - наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности.

- *аудитории для организации самостоятельной работы:*

- Аудитория на 40 посадочных мест, укомплектованная специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную

- среду организации:
- интерактивная доска – Panasonic UB-T880-G;
 - проектор – Acer S1212;
 - ноутбук – Lenovo (Intel Core2Duo);
 - маркерная доска.
 - ПО – Microsoft Office Professional Plus 2010; Архиватор WinRAR; Wi-Fi.
- Аудитория на 38 посадочных мест, укомплектованная специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для предоставления информации большой аудитории:
 - Экран на штативе Screen Media Apollo,
 - проектор переносной – Epson EB-X24,
 - ноутбук HP 255 G7 (Intel Core i5),
 - ПО – Microsoft Windows 10 OEM, Microsoft Office Professional Plus 2010, Kaspersky Endpoint Security;
 - Аудитория на 15 посадочных мест, укомплектованная специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации:
 - 15 компьютеров (AMD Athlon64) с доступом к сети интернет;
 - 1 компьютер оператора (AMD Athlon64);
 - ПО – Microsoft Windows 7; Microsoft Office Professional Plus 2010; 1С:Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях; Архиватор RAR WinRAR 5; Far Manager v3; Консультант Плюс: Версия Проф; Kaspersky Endpoint Security.
- помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования:**
- шкафы, расходные материалы,
 - 6 ноутбуков,
 - 4 переносных комплекта:
 - Экран на штативе ScreenMedia Apollo, проектор переносной – Epson EB-X24,
 - ноутбук HP 255 G7 (Intel Core i5),
 - ПО – Microsoft Windows 10 OEM, Microsoft Office Professional Plus 2010,
 - Kaspersky Endpoint Security

6.2. Программное обеспечение:

Операционные системы:

- Microsoft Windows (версии Vista, 7, 10)
- ALT Linux

Пакеты офисных приложений:

- Microsoft Office (ред. Professional Plus, Standard; вер. 2007, 2010, 2013)
- LibreOffice, OpenOffice

Интернет-браузеры:

- YandexBrowser
- Атом
- Mozilla Firefox
- Google Chrome

Прикладное ПО для работы с документами:

- Архиватор RAR WinRAR (5.x Версия Академическая)
- Far Manager
- Adobe Reader

Средства антивирусной защиты:

- Kaspersky Endpoint Security

Онлайн сервисы:

- Видео конференц система bbb.isu.ru (система BigBlueButton)
- Образовательный портал educa.isu.ru (система LMS Moodle)
- Видеохостинг cloud.isu.ru (система NextCloud)

Прикладное ПО для работы с графическими и аудио/видео файлами:

— VLC Player

6.3. Технические и электронные средства:

Компьютеры, проекторы, позволяющие проводить на лекциях и семинарах презентации, разработанные с помощью пакета прикладных программ MS Power Point, использовать наглядные, иллюстрированные материалы.

На образовательном портале Иркутского государственного университета

<https://educa.isu.ru/> размещены презентации лекций и тесты для контроля знаний по всем темам дисциплины **Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности**.

VII. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Наименование тем занятий с указанием форм/ методов/ технологий обучения

№ п/п	Тема занятия	Вид занятия	Форма / Методы//технологии дистанционного, интерактивного обучения	Количество часов
1	2	3	4	5
1	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
2	Психология и этика коммерческой деятельности.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
3	История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
4	Исследование товарных рынков.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
5	Коммерческая информация и коммерческая тайна.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
6	Организация хозяйственных связей в торговле.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуж-	4

			дение материала, подведение итогов	
7	Договоры в коммерческой деятельности	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
8	Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
9	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
10	Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
11	Оптовая торговля	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
12	Розничная торговля	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
13	Основы организации биржевой торговли	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
14	Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
15	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	4
16	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	Лекция, практическое занятие	интерактивная лекция, выступление с докладами, презентация, обсуждение материала, подведение итогов	8
	Итого			68

VIII. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

8.1. Оценочные материалы (ОМ):

8.1.1. Оценочные материалы для входного контроля - тесты с закрытыми и открытыми вопросами.

8.1.2. Оценочные средства для входного контроля могут быть в виде тестов с закрытыми или открытыми вопросами.

Демонстрационный вариант тестов

1. Рынок это:

- а. организация торговой системы, основанная на иерархии торговых центров и рыночных зон;
- б. территориальная организация сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей;
- в. организация материальных, финансовых, информационных потоков.
- г. совокупность условий и требований производства и реализации товаров.

2. Рынки с точки зрения объектов купли-продажи это:

- а. рынки, обеспечивающие товарные и финансовые потоки;
- б. потребительский, средств производства, недвижимости, финансов, труда, информации;
- в. рынки, организующие куплю-продажу составляющих экономики региона;
- г. рынки образующие производственную и социальную инфраструктуру.

3. Работники бюджетной сферы относятся:

- а. к носителям экономических интересов;
- б. к выразителям экономических интересов;
- в. к исполнителям экономических интересов;
- г. не имеют экономических интересов.

4. Потребительский рынок формируют процессы:

- а. информационного воспроизводства;
- б. экзистенциального воспроизводства;
- в. социального воспроизводства;
- г. экономического воспроизводства.

5. Рынок информации формирует:

- а. экзистенциальное воспроизводство;
- б. экономическое воспроизводство;
- в. социальное воспроизводство;
- г. информационно-коммуникативное воспроизводство.

6. Социальное воспроизводство формирует:

- а. Рынок средств производства;
- б. Финансовый рынок;
- в. Рынок информации;
- г. Рыночную инфраструктуру.

7. Экономическое воспроизводство формирует:

- а. Рынок средств производства,;
- б. Финансовый рынок;
- в. Рынок информации;
- г. Рыночную инфраструктуру

8. Потребительский рынок:

- а. территориальная организация торговой системы, основанная на иерархии торговых центров и рыночных зон;
- б. территориальная организация сферы обращения, обеспечивающая удовлетворение потребностей населения при минимальных издержках обращения.
- в. территориальная организация сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей;
- г. территориальная организация материальных, финансовых, информационных потоков.

9. Нефть как товар относится к:

- а. потребительскому рынку;
- б. рынку средств производства;
- в. потребительскому рынку и рынку средств производства;
- г. не является рыночным товаром

10. Бензин как товар относится к:

- а. потребительскому рынку;
- б. рынку средств производства;
- в. потребительскому рынку и рынку средств производства;
- г. не является рыночным товаром

Оценочные материалы текущего контроля

Демонстрационный вариант тестов

- 1. Более широким понятием является:
 - А) коммерция;
 - Б) предпринимательство.
- 2. Коммерческая деятельность может осуществляться неторговым предприятием:
 - А) да;
 - Б) нет.
- 3. К коммерческим процессам относятся:
 - А) погрузка и разгрузка товаров;
 - Б) хранение товаров;
 - В) сортировка товара;
 - Г) заключение договора на поставку товара;
 - Д) все ответы верны.
- 3. Какие сведения могут относиться к коммерческой тайне:
 - А) устав предприятия;
 - Б) лицензия на право заниматься предпринимательской деятельностью;
 - В) информация о заработной плате и условиях труда;
 - Г) договоры с поставщиками;
 - Д) сведения о доходах, расходах и прибыли.
- 4. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:
 - А) направления продавцом предложения (оферты) заключить договор;
 - Б) оформления договора в письменном виде;
 - В) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.
- 5. Считается ли договор заключенным в письменной форме путем обмена документами по телефаксной сети:
 - А) да;
 - Б) нет.

6. Заключенный договор может быть расторгнут:
- А) да;
 - Б) нет.
7. Интересы покупателя в большей степени гарантирует:
- А) инкассовая форма расчета;
 - Б) аккредитивная форма расчета.
8. Под сроком поставки товара понимается:
- А) момент, когда продавец обязан передать товар в собственность покупателя;
 - Б) время, в которое покупатель обязан полностью оплатить товар;
 - В) дата подписания приема-сдаточного акта комиссией заказчика.
9. Условия поставки СИФ (CIF) предусматривают:
- А) поставку товара со склада продавца;
 - Б) страхование товара покупателем;
 - В) страхование товара продавцом;
 - Г) доставку товара на склад покупателя.
11. Розничная продажа отличается от оптовой:
- А) нет отличий;
 - Б) продажей товаров мелкими партиями;
 - В) продажей товаров населению для личного потребления.
12. Оптовая ярмарка отличается от выставки:
- А) эпизодичностью проведения;
 - Б) организацией проведения;
 - В) целями организации.
13. На оптовой ярмарке продаются:
- А) любые товары;
 - Б) технически сложные товары;
 - В) стандартизированные товары.
14. Что из перечисленного не является способом контроля над предпринимательскими рисками?
- А) страхование;
 - Б) получение лицензии на право заниматься предпринимательской деятельностью;
 - В) хеджирование.
15. Какие посредники получают за свои услуги комиссионное вознаграждение?
- А) дилеры;
 - Б) дистрибьюторы;
 - В) агенты.
16. Лицо, выпустившее переводной вексель в обращение называется:
- А) трассат;
 - Б) трассант;
 - В) ремитент..
17. Термин предприниматель был введен в научный оборот:
- А) Р. Кантильоном;
 - Б) А.Смитом;
 - В) А.Маршалл.
24. Условием необходимым для предпринимательской деятельности не является:
- А) гарантия прав собственности на средства и результаты производства;
 - Б) наличие инфраструктуры бизнеса;
 - В) государственный контроль и надзор над предпринимателями.
25. Формой вознаграждения предпринимательской деятельности является:
- А) процент;
 - Б) рента;
 - В) прибыль;
 - Г) заработная плата.
26. В устной форме может быть заключен:

- А) договор поставки товара;
 Б) договор розничной купли-продажи;
 В) договор лизинга.
27. Интересы продавца в большей степени гарантирует:
 А) инкассовая форма расчетов;
 Б) аккредитивная форма расчетов.
28. Слабая национальная валюта более выгодна для:
 А) экспортера;
 Б) импортера;
 В) таможенного чиновника.
29. Условие поставки FOB предусматривает:
 А) поставку товара со склада продавца;
 Б) страхование товара покупателем;
 В) страхование товара продавцом;
 Г) доставку товара на склад покупателя.
30. Мерчендайзинг применяется в сфере:
 А) оптовой торговли;
 Б) розничной торговли;
 В) оптовой и розничной торговли.
31. Лицо, выпустившее переводной вексель в обращение называется:
 А) трассат;
 Б) трассант;
 В) ремитент.
32. На торговой бирже продаются:
 А) любые товары;
 Б) технически сложные товары;
 В) стандартизированные товары.
33. Какие посредники получают доход в виде разницы между ценой покупки и продажи?
 А) дилеры;
 Б) брокеры;
 В) агенты.
34. К учредительным документам не относится:
 А) устав;
 Б) лицензия;
 В) учредительный договор.

Значения рейтинговых баллов

№ п/п	Вид учебной работы	Баллы	Максимум за семестр
1	Ведение конспекта лекций и работа с ним	0-5	5
2	Ответы на вопросы на практическом занятии	2	22
3	Презентация по заданной теме	0-6	6
5	Выполнение контрольной работы	0-4	12
6	Сдача теста	0-3	15
	Всего за семестр		60

Примерные темы рефератов и докладов:

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
4. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
6. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
8. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
9. Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).
10. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.
12. Методология исследования коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
22. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
23. Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
24. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
25. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.
26. Образование и развитие рынка лизинга в России.
27. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
28. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
29. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
30. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.

Контрольные работы

Контрольная работа 1.

Задача 1. Предприятие производит 1000 единиц продукции в месяц. Цена реализации 5000 рублей. Средние переменные затраты на производство и реализацию 2000 рублей. Постоянные затраты 1 млн. рублей. Какова прибыль предприятия?

Задача 2. Предприятие производит 1000 единиц продукции в месяц. Цена реализации 5000 рублей. Средние переменные затраты на производство и реализацию 2000 рублей. Постоянные затраты 1 млн. рублей. На сколько единиц предприятие может сократить производство, чтобы не оказаться в убытке?

Задача 3. Себестоимость изготовления изделия составляет 400 рублей. Рентабельность данной продукции 25% по отношению к себестоимости. Определить цену изделия.

Задача 4. Инвестиция предполагает получение дохода в конце 1-го года 12 тыс. рублей, 2-го - 16 тыс. руб., 3-го 20 тыс. руб. Какова стоимость всех этих доходов сегодня, если норма безопасного инвестирования 14% годовых?

Задача 5. Торговая фирма приобрела для дальнейшей реализации партию осенних сапог по цене 6000 рублей за штуку. Планируемая цена реализации 9000 рублей. Уровень средних переменных затрат – 15%. Сумма постоянных расходов, которые должна покрыть данная партия составляет 100000 рублей. Определить минимальный размер партии, обеспечивающей безубыточность торговли.

Контрольная работа 2.

Задача 1. Торговая фирма планирует приобрести для дальнейшей реализации партию кожаных сумок по цене 6000 рублей за штуку. Торговая наценка в фирме составляет 40%. Уровень средних переменных затрат – 14%. Сумма постоянных расходов, которые должна покрыть данная партия составляет 200000 рублей. Определить минимальный размер партии, обеспечивающей безубыточность торговли.

Задача 2. Ежегодные дивиденды по акции составляют 8000 рублей. Требуемый уровень прибыльности этих акций оценивается их владельцем в 12% годовых. Текущая рыночная стоимость этих акций составляет 40000 рублей. Следует ли покупать или продавать данные акции на рынке?

Задача 3. 1 марта 2002 года вы вложили 250000 рублей в какое-либо дело из условий ежегодного дохода по норме 10% годовых. Как вырастет вложенный капитал к 1 марта 2006 года?

Задача 4. Торговая фирма планирует приобрести для дальнейшей реализации партию спортивных костюмов по цене 5000 рублей за штуку. Торговая скидка в фирме составляет 30%. Уровень средних переменных затрат – 12%. Сумма постоянных расходов, которые должна покрыть данная партия составляет 300000 рублей. Определить минимальный размер партии, обеспечивающей безубыточность торговли.

Задача 5. Акционерное общество выплатило по результатам прошлого года 500 рублей дивидендов на 1 акцию. Инвестор предполагает рост дивидендов в обозримом будущем по норме 10% в год. Требуемый уровень прибыльности, оцениваемый акционером для данной фирмы составляет 15%. Какова действительная стоимость такой акции?

Контрольная работа 3.

Задача 1. Необходимо обеспечить получение 100000 рублей через 4 года для погашения долга. Сколько потребуется для этой цели сегодня инвестировать, если вложенные деньги обеспечат 12% годовых?

Задача 2. Первый акционер оценивает требуемый уровень прибыльности акции в 15%, а рост дивидендов в 6% в год. Второй - требуемый уровень прибыльности в 16%, а

рост дивидендов в 5%. Дивиденды за прошлый год составили 50 долларов на акцию. Какой сумме по их мнению будет равна действительная стоимость акции?

Задача 3. Ежегодные дивиденды по акции составляют 1000 рублей. Требуемый уровень прибыльности этих акций оценивается их владельцем в 15% годовых.. Текущая рыночная стоимость этих акций составляет 10000 рублей. Следует ли покупать или продавать данные акции на рынке?

Задача 4. Цена закупки товара у торговой фирмы 100 рублей за штуку. Торговая скидка по этой группе изделий 30%. Определить цену реализации.

Задача 5. Себестоимость изготовления изделия составляет 350 рублей. Рентабельность данной продукции 20% по отношению к себестоимости. Определить цену изделия.

Оценочные средства для промежуточной аттестации:

Форма промежуточной аттестации по дисциплине Б1.В.04 Основы коммерческой деятельности: **экзамен.**

Примерный список вопросов к экзамену

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Предмет и метод дисциплины «Коммерческая деятельность».
3. История развития коммерческой деятельности в России.
4. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
5. Этикет предпринимателя коммерсанта.
6. Организация и ведение деловых переговоров.
7. Коммерческий риск и способы его уменьшения.
8. Риски во внешнеэкономической деятельности.
9. Организационно-правовые формы предприятий. Объединения предприятий.
10. Подготовительный этап создания коммерческого предприятия.
11. Организационный этап создания коммерческого предприятия.
12. Понятие и основные формы реорганизации предприятия.
13. Банкротство и ликвидация фирмы.
14. Коммерческая информация и источники ее получения.
15. Коммерческая тайна и ее защита.
16. Понятие и виды хозяйственных договоров, используемых в коммерческой деятельности.
17. Переписка в коммерческой деятельности.
18. Содержание и структура договора поставки и купли-продажи.
19. Договор розничной купли-продажи.
20. Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности.
21. Базисные условия поставки в соответствии с ИНКОТЕРМС.
22. Цена и факторы влияющие на ее формирование.
23. Сущность, роль и содержание закупочной работы.
24. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
25. Классификация поставщиков товаров.
26. Контроль и учет поставок.
27. Оптовые выставки (ярмарки) и их роль в коммерческой работе.
28. Организация участия фирм стендистов в работе выставки-ярмарки.
29. Оптовые продовольственные рынки и их роль в коммерческой деятельности.
30. Понятие и классификация товара.
31. Концепция жизненного цикла товара.
32. Понятие товарного ассортимента и его структура.
33. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
34. Формы и методы оптовой продажи товаров.

35. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
36. Методы розничной продаже товаров.
37. Организация оказания услуг розничными торговыми предприятиями.
38. Формирование и планирование товарных запасов на предприятии.
39. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли.
40. Реклама на предприятиях оптовой и розничной торговли.
41. Товарные знаки в коммерческой работе.
42. Сущность, роль и значение биржевой торговли.
43. Товарная биржа и ее структура.
44. Организация торговых операций на бирже.
45. Сущность и организационные формы аукционов.
46. Порядок проведения аукциона.
47. Сущности и виды торгов (тендеров).
48. Понятие, сущность и виды лизинга.
49. Понятие и виды франчайзинга.
50. Организация экспортно-импортных операций.

Разработчик:

Доцент кафедры экономики и торговой политики  Д. В. Мирошников

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению и профилю подготовки 38.03.06 Торговое дело «Расчетно-экономический».

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и торговой политики
«18» марта 2025 г.

Протокол № 5

Зав. кафедрой экономики и
торговой политики, профессор  О. В. Архипкин

Настоящая программа, не может быть воспроизведена ни в какой форме без предварительного письменного разрешения кафедры-разработчика программы.