



## Содержание

	стр.
1.Цели и задачи дисциплины	3
2.Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП	3
3.Требования к результатам освоения дисциплины	3
4.Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	4
5. Содержание дисциплины	4
5.1 Содержание разделов и тем дисциплины	4
5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	7
5.3 Разделы и темы дисциплин (модулей) и виды занятий	7
6. Перечень семинарских, практических занятий, лабораторных работ, план самостоятельной работы студентов, методические указания по организации самостоятельной работы студентов.	8
7.Примерная тематика курсовых работ (проектов) (при наличии)	12
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	12
а) основная литература	12
б) дополнительная литература	12
в) программное обеспечение	12
г) базы данных, поисково-справочные и информационные системы	13
9.Материально-техническое обеспечение дисциплины	13
10.Образовательные технологии	13
11.Оценочные средства (ОС)	13

### **1. Цели и задачи дисциплины:**

Основная цель изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» - дать студентам, обучающимся по направлению «Экономика», 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.

### **2. Место дисциплины в структуре ОПОП:**

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» изучается на втором курсе в третьем семестре в блоке дисциплин профессионального цикла (Б1.В.ОД.7); входные знания, умения и компетенции определяются предшествующими курсами - «Микроэкономика» и «Менеджмент»; вопросы, изученные в ходе освоения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» могут быть использованы в дальнейшем при изучении следующих курсов: «Маркетинг» и «Международная торговля».

### **3. Требования к результатам освоения дисциплины:**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

-способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений (ПК-5).

В результате изучения дисциплины студент должен:

**Знать:** психологию и этику коммерческой деятельности, организацию хозяйственных связей в торговле, практическую работу по оптовой и розничной продаже товаров, основы организации биржевой торговли, организацию рекламно-информационной деятельности. особенности организации коммерческой деятельности в сфере внешнеэкономических операций.

**Уметь:** пользоваться профессиональным терминологическим и понятийным аппаратом для характеристики, анализа и оценки проблем коммерческой деятельности; владеть специальными методами экономических исследований; свободно ориентироваться в специальной литературе по коммерческим проблемам; самостоятельно решать задачи в области коммерции и бизнеса.

**Владеть:** навыками работы с коммерческой документацией; навыками работы в информационных системах, связанных с продажей и закупками товаров и услуг, навыками публичной и научной речи.

### **4. Объем дисциплины и виды учебной работы**



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.

#### **5.2 Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми дисциплинами**

№	Наименование обеспе-	№ № разделов и тем данной дисциплины, необходимых
---	----------------------	---

п/п	чиваемых (последующих) дисциплин	для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин (вписываются разработчиком)								
		1.1.	2.4.	2.5.	3.8.	3.9.	3.10.	3.11.		
1.	Маркетинг									
2.	Международная торговля	3.7.	3.8.	3.9.	3.10.	3.11.				

### 5.3. Разделы и темы дисциплин и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела	Наименование темы	Виды занятий в часах					
			Лек ц.	Практ. зан.	Семина	Лаб. зан.	СРС	Всего
1.	Раздел 1. Основы коммерческой деятельности	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	2	2			1	5
2.		Психология и этика коммерческой деятельности.	2	2			1	5
3.		История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	2	2			2	6
4.		Исследование товарных рынков.	2	2			2	6
5.		Коммерческая информация и коммерческая тайна.	2	2			2	6
6.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	Организация хозяйственных связей в торговле.	2	2			2	6
7.		Договоры в коммерческой деятельности	2	2			2	6
8.		Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	2	2			2	6
9.		Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	2	2			2	6

10.		Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	2	2			2	6
11.	Раздел 3. Инфраструктура коммерческой деятельности	Оптовая торговля	2	2			2	6
12.		Розничная торговля	2	2			2	6
13.		Основы организации биржевой торговли	2	2			2	6
14.		Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	2	2			2	6
15.	Раздел 4. Обеспечение коммерческой деятельности	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	4	4			2	10
16.		Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	4	4			2	10
		Итого:	36	36			30	102

#### 6. Перечень семинарских, практических занятий и лабораторных работ

№ п/п	№ раздела и темы дисциплины (модуля)	Наименование семинаров, практических и лабораторных работ	Трудоемкость (часы)	Оценочные средства	Формируемые компетенции
1	2	3	4	5	6
1.	1.1.	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	2	Устный опрос	ПК-5
2.	1.2.	Психология и этика коммерческой деятельности.	2	Устный опрос	ПК-5
3.	1.3.	История развития коммерческой	2	Устный	ПК-5

		деятельности в России и за рубежом.		опрос	
4.	1.4.	Исследование товарных рынков.	2	Устный опрос	ПК-5
5.	1.5	Коммерческая информация и коммерческая тайна.	2	Тесты	ПК-5
6.	2.6.	Организация хозяйственных связей в торговле.	2	Устный опрос	ПК-5
7.	2.7.	Договоры в коммерческой деятельности	2	Тесты	ПК-5
8.	2.8.	Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	2	Контрольная работа	ПК-5
9.	2.9	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	2	Тесты	ПК-5
10.	2.10.	Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	2	Тесты	ПК-5
11.	3.11.	Оптовая торговля	2	Устный опрос	ПК-5
12.	3.12.	Розничная торговля	2	Устный опрос	ПК-5
13.	3.13	Основы организации биржевой торговли	2	Устный опрос	ПК-5
14.	3.14	Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	2	Тесты	ПК-5
15.	4.15	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	4	Контрольная работа	ПК-5
16.	4.16	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	4	Тесты	ПК-5

### 6.1. План самостоятельной работы студентов

№ нед.	Тема	Вид самостоятельной работы	Задание	Рекомендуемая литература	Количество часов
1	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	Подготовка к устному ответу по теме с подготовкой презентации.	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из	В соответствии со списком рекомендованной литературы	1

			вопросов темы.		
2	Психология и этика коммерческой деятельности.	Подготовка к устному ответу по теме с подготовкой презентации.	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	1
3	История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	Подготовка к письменному тесту	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
4	Исследование товарных рынков.	Подготовка к устному ответу по теме с подготовкой презентации.	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
5	Коммерческая информация и коммерческая тайна.	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
6	Организация хозяйственных связей в торговле.	Эссе	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
7	Договоры в	Подготовка	Подготовить	В соответствии со	2

	коммерческой деятельности	доклада с мультимедийной презентацией	ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	списком рекомендованной литературы	
8	Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	Эссе	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
9	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
10	Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	Эссе	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
11	Оптовая торговля	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
12	Розничная торговля	Эссе	Подготовить ответы на вопросы темы	В соответствии со списком рекомендованной	2

			на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	литературы	
13	Основы организации биржевой торговли	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
14	Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	Эссе	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы.	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
15	Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	Подготовка доклада с мультимедийной презентацией	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2
16	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	Эссе	Подготовить ответы на вопросы темы на основе рекомендованной литературы. Подготовить презентацию по одному из вопросов темы	В соответствии со списком рекомендованной литературы	2

## 6.2. 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 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 объем 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 вверху 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				

#### 7. Примерная тематика курсовых работ: курсовая работа не предусмотрена.

#### 8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины :

#### **а) основная литература:**

1. Мирошников, Дмитрий Васильевич. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Д. В. Мирошников ; Иркутский гос. ун-т, Науч. б-ка. - Электрон. текстовые дан. - Иркутск : ИГУ, 2012.

2. Щепина, Светлана Владиславовна. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учеб. пособие / С. В. Щепина ; Иркутский гос. ун-т, Науч. б-ка. - ЭВК. - Иркутск : ИГУ, 2010.

#### **б) дополнительная литература:**

1. Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность. Организация и управление [Текст] : учебник / Р. И. Бунеева. - Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 25 экз.

2. Минько, Эдуард Викентьевич. Основы коммерции [Текст] : учеб. пособие для студ. вузов / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - 2-е изд. - СПб. : Питер, 2013. – 19 экз.

3. Панкратов, Федор Григорьевич. Коммерческая деятельность [Текст] : учебник / Ф. Г. Панкратов. - 11-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К', 2009. – 2 экз.

4. Половцева, Фаина Петровна. Коммерческая деятельность [Текст] : учеб. для студ. вузов / Ф. П. Половцева. - М. : Инфра-М, 2005. – 1 экз.

5. Чкалова, Ольга Владимировна. Торговое дело [Текст] : учеб. пособие / О. В. Чкалова. - 2-е изд., перераб. - М. : Эксмо, 2010. – 25 экз.

6. 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.

в) программное обеспечение: операционная система Windows, приложения Microsoft Office.

г) базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:  
<http://www.irkstat.ru>; <http://www.sovecon.ru>; <http://www.kommersant.ru>;  
<http://www.promved.ru>

#### **9. Материально-техническое обеспечение дисциплины:**

В качестве необходимого оборудования для проведения практических занятий, лекций, а также для выступления студентов с подготовленными докладами могут использоваться ноутбук, мультимедийный проектор, доска и мел.

#### **10. Образовательные технологии:**

в учебном процессе используются лекции, семинары, тренинги, рефераты и доклады студентов с презентацией учебного материала в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся.

#### **11. Оценочные средства (ОС):**

11.1. 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

## 11.2. Оценочные средства текущего контроля

### Демонстрационный вариант тестов Тесты по дисциплине «Основы коммерческой деятельности»

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 приемо-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:

По дисциплине «Основы коммерческой деятельности» проводится зачет.

#### **Примерный список вопросов к зачету**

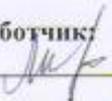
1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Предмет и метод дисциплины «Коммерческая деятельность».
3. История развития коммерческой деятельности в России.
4. Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
5. Этикет предпринимателя коммерсанта.
6. Организация и ведение деловых 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 оптовой продаже товаров.
34. Формы и методы оптовой продажи товаров.
35. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров.
36. Методы розничной продажи 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.

**Материалы для проведения текущего и промежуточного контроля знаний студентов:**

№ п\п	Вид контроля	Контролируемые темы (разделы)	Компетенции, компоненты которых контролируются
1.	Устный опрос	Коммерческая деятельность. Понятие. Предмет и метод.	ПК-5
2.	Устный опрос	Психология и этика коммерческой деятельности.	ПК-5
3.	Устный опрос	История развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.	ПК-5
4.	Устный опрос	Исследование товарных рынков.	ПК-5
5.	Тесты	Коммерческая информация и коммерческая тайна.	ПК-5
6.	Устный опрос	Организация хозяйственных связей в торговле.	ПК-5
7.	Тесты	Договоры в коммерческой деятельности	ПК-5
8.	Контрольная работа	Выбор товаров и формирование ассортимента. Управление товарными запасами на базах и складах.	ПК-5
9.	Тесты	Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.	ПК-5
10.	Тесты	Организация взаиморасчетов в коммерческой деятельности	ПК-5
11.	Устный опрос	Оптовая торговля	ПК-5
12.	Устный опрос	Розничная торговля	ПК-5
13.	Устный опрос	Основы организации биржевой торговли	ПК-5
14.	Тесты	Торговля на аукционах и конкурсах (тендерах) товаров	ПК-5

		регламентация коммерческой деятельности по отраслям и сферам деятельности.	
16.	Тесты	Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Источники развития.	ПК-5

Разработчик:  доцент Д.В. Мирошников

Программа рассмотрена на заседании кафедры экономики и торговой политики МИЭЛ ИГУ «26» февраля 2020 г. Протокол № 6

Зав. кафедрой  О.В. Архипкин

