


Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Алтайский государственный аграрный университет»

СОГЛАСОВАНО

Декан экономического факультета  
  
В.Е. Левичев  
« 7 » июля 2016 г.

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной работе  
  
И.А. Косачев  
« 8 » июля 2016 г.

Кафедра товароведения и маркетинга

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
Коммерческая деятельность

Направление  
38.03.02 МЕНЕДЖМЕНТ

Образовательные программы  
«Маркетинг»

Уровень высшего образования – бакалавриат  
Программа подготовки – прикладной бакалавриат

Барнаул 2016

Рабочая программа учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» составлена на основе требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент, в соответствии с учебным планом, утвержденным ученым советом университета в:

- 2016 г. по образовательной программе «Маркетинг», для очной и заочной формы обучения.

Рассмотрена на заседании кафедры, протокол №4 от 27.06.2016 г.

Зав. кафедрой,  
д.э.н, профессор



И.В. Ковалева

Одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета, протокол № 7 от 30 июня 2016 г.

Председатель методической комиссии,  
к.п.н., доцент



Н.В. Тумбаева

Составитель:  
к.э.н., доцент



Е.В. Сапрыкина

**Лист внесения дополнений и изменений в рабочую программу учебной дисциплины  
«Коммерческая деятельность»**

**на 2017 - 2018 учебный год**

Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры, протокол № 11 от 29 августа 2017 г.


В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1. изменения не вносились \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Составители изменений и дополнений:

ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия
ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия

Зав. кафедрой  
д.э.н., профессор  
ученая степень, ученое звание



**Ковалева И.В.**  
И.О. Фамилия

**на 201\_\_ - 201\_\_ учебный год**

Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры, протокол № \_\_ от \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Составители изменений и дополнений:

ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия
ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия

Зав. кафедрой

ученая степень, ученое звание	подпись	И.О. Фамилия

**на 201\_\_ - 201\_\_ учебный год**

Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры, протокол № \_\_ от \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Составители изменений и дополнений:

ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия
ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия

Зав. кафедрой

ученая степень, ученое звание	подпись	И.О. Фамилия

**на 201\_\_ - 201\_\_ учебный год**

Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры, протокол № \_\_ от \_\_\_\_\_ 201\_\_ г.

В рабочую программу вносятся следующие изменения:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_
5. \_\_\_\_\_

Составители изменений и дополнений:

ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия
ученая степень, должность	подпись	И.О. Фамилия

Зав. кафедрой

ученая степень, ученое звание	подпись	И.О. Фамилия

## Оглавление

1. Цель и задачи освоения дисциплины	5
2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО	5
3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины	6
4. Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий	7
5. Тематический план освоения дисциплины	7
6. Образовательные технологии	12
7. Характеристика фондов оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	13
7.1 Характеристика фондов оценочных средств для текущего контроля успеваемости	13
7.2 Характеристика фондов оценочных средств для промежуточной аттестации	16
8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины	18
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины	21
Приложения	

## 1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель дисциплины «Коммерческая деятельность» – освоение теоретических знаний и формирование практических навыков в области рациональной организации коммерческих процессов в торговле для их эффективного выполнения, быстрого доведения товаров до конечных потребителей путем актов купли-продажи.

В процессе изучения дисциплины решаются следующие задачи курса:

- освоение правовых основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- овладение методами осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
- приобретение практических навыков ведения коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров;
- формирование практических навыков обоснования предпринимательских решений в условиях риска и неопределенности, оценки степени коммерческого риска и выбора мер защиты от разных его видов;
- формирование практических навыков обеспечения конкурентоспособности в сфере коммерческой деятельности предприятия.

## 2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к Блоку 1 вариативной части (обязательные дисциплины) учебного плана.

Таблица 2.1 – Сведения о дисциплинах, практиках (и их разделах), на которые опирается содержание данной дисциплины

Наименование дисциплин, других элементов учебного плана	Перечень разделов
Экономическая теория	Национальное богатство, отраслевая и секторальная структуры национальной экономики. Государственный бюджет, прямые и косвенные налоги. Закон предложения, закон спроса, равновесие, рынок, равновесная цена. Теории поведения потребителя и производителя (предприятия). Монополия, естественная монополия, ценовая дискриминация. Олигополия, монополистическая конкуренция, сравнительное преимущество. Понятие предприятия, классификация. Внешняя и внутренняя среда. Валовые выручка и издержки. Прибыль бухгалтерская и экономическая. Переменные и постоянные издержки. Общие, средние и предельные величины выручки и издержек, эффективности. Отдача от масштаба производства.
Статистика	Источники статистической информации. Абсолютные и относительные величины. Средние величины. Ряды динамики. Индексы. Статистика продукции. Статистика себестоимости.

Маркетинг	Роль маркетинга в экономическом развитии страны. Товар в маркетинговой деятельности. Комплексное исследование товарного рынка. Формирование товарной политики и рыночной стратегии. Разработка ценовой политики. Формирование спроса и стимулирование сбыта.
-----------	--

### 3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Таблица 3.1 – Сведения о компетенциях и результатах обучения, формируемых данной дисциплиной

Содержание компетенций, формируемых полностью или частично данной дисциплиной	Коды компетенций в соответствии с ФГОС ВО	Перечень результатов обучения, формируемых дисциплиной		
		По завершении изучения данной дисциплины выпускник должен		
		знать	уметь	владеть
Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации	ОПК-4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- систему хозяйственных связей в торговле;</li> <li>- правовую и нормативную основу договорной работы;</li> <li>- понятие и порядок заключения договора поставки товаров;</li> <li>- содержание договора поставки товаров;</li> <li>- порядок заключения и исполнения договора купли-продажи;</li> <li>- основные нарушения договора купли-продажи;</li> <li>- порядок оплаты товара по договору купли-продажи;</li> <li>- основы претензионной работы.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- осуществлять хозяйственные связи в торговле;</li> <li>- использовать правовую и нормативную основу договорной работы;</li> <li>- заключать договор поставки товаров;</li> <li>- составлять договор поставки товаров;</li> <li>- заключать и исполнять договор купли-продажи;</li> <li>- вести претензионную работу.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками осуществления хозяйственных связей в торговле;</li> <li>- использования правовой и нормативной основы договорной работы;</li> <li>- заключения договора поставки товаров;</li> <li>- составления договора поставки товаров;</li> <li>- заключения и исполнения договора купли-продажи;</li> <li>- ведения претензионной работы.</li> </ul>
Способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и	ПК-9	<ul style="list-style-type: none"> <li>- экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности;</li> <li>- понятие и виды коммерческих рисков, методы управления ими;</li> <li>- роль оптовых предприятий в организации коммерческой деятельности;</li> <li>- типы оптовых организаций;</li> <li>- классификацию поставщиков товаров;</li> <li>- организацию розничной торговли (сущность, формирование ассортимента, особенности управления запасами)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- оценивать экономические и социальные условия осуществления коммерческой деятельности;</li> <li>- проводить анализ коммерческих рисков, использовать его результаты для принятия управленческих решений;</li> <li>- осуществлять оптовые закупки и продажи товаров;</li> <li>- организовать розничную торговлю.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- навыками оценки экономических и социальных условий осуществления коммерческой деятельности;</li> <li>- анализа коммерческих рисков, использования его результатов для принятия управленческих решений;</li> <li>- осуществления оптовых закупок и продажи товаров;</li> <li>- организации розничной торговли.</li> </ul>

конкурентной среды отрасли				
Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками	ПК-19	- обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности; - показатели эффективности использования основных фондов торгового предприятия, материальных оборотных средств торгового предприятия, рабочей силы торгового предприятия, текущих затрат торгового предприятия; - направления совершенствования коммерческой деятельности.	- обосновывать обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности; - показатели эффективности использования основных фондов торгового предприятия, материальных оборотных средств торгового предприятия, рабочей силы торгового предприятия, текущих затрат торгового предприятия; - направления совершенствования коммерческой деятельности.	- навыками обоснования показателей эффективности коммерческой деятельности; - показателей эффективности использования основных фондов торгового предприятия, материальных оборотных средств торгового предприятия, рабочей силы торгового предприятия, текущих затрат торгового предприятия; - направлений совершенствования коммерческой деятельности.

#### 4. Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий

Таблица 4.1 – Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий, реализуемой по учебному плану для очной и заочной формы обучения, часов

Вид занятий	Форма обучения		
	очная	заочная	
	программа подготовки		
	полная	полная	ускоренная
1. Аудиторные занятия, всего, часов	40	12	
в том числе:			
1.1. Лекции	20	4	
1.2. Лабораторные работы			
1.3. Практические (семинарские) занятия	20	8	
2. Самостоятельная работа, часов	32	60	
в том числе:			
2.1. Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)			
2.2. Расчетно-графическое задание (РГР)			
2.3. Самостоятельное изучение разделов			
2.4. Текущая самоподготовка	23	48	
2.5. Подготовка и сдача зачета (экзамена)	9	4	
2.6. Контрольная работа (К)		8	
Итого часов (стр. 1+ стр.2)	72	72	
Форма промежуточной аттестации*	3	3	
Общая трудоемкость, зачетных единиц	2	2	

- Формы промежуточной аттестации: зачет (З), экзамен (Э).

#### 5. Тематический план изучения дисциплины

Таблица 5.1 – Тематический план изучения дисциплины по учебному плану для очной формы обучения, часов

Наименование темы	Изучаемые вопросы	Объем часов				Форма текущего контроля*
		Лекции	Лабораторные работы	Практические (семинарские) занятия	Самостоятельная работа	
<b>Семестр 6</b>						
<b>Раздел 1. Теоретические и правовые основы коммерческой деятельности</b>						
Введение в коммерческую деятельность.	Понятие и сущность коммерческой деятельности. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Цель, предмет, объект и методы изучения курса «Коммерческая деятельность».	2	-	2	2	КЛ
Договорная работа с поставщиками и посредниками.	Система хозяйственных связей в торговле. Правовая и нормативная база договорной работы. Запрос и предложение (оферта). Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров. Понятие и порядок заключения договора поставки товаров. Содержание договора поставки товаров. Заключение и исполнение договора купли-продажи. Нарушения договора купли-продажи. Оплата товара по договору купли-продажи. Претензионная работа.	4	-	4	4	КЛ
Коммерческие риски	Сущность и источники коммерческого риска. Классификация коммерческих рисков. Управление коммерческими рисками. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий.	2	-	2	2	КЛ
<b>Раздел 2. Организация коммерческой деятельности предприятий</b>						
Оптовые закупки и продажи товаров.	Роль оптовых предприятий в организации коммерческой деятельности. Типы оптовых организаций. Классификация поставщиков товаров.	2	-	2	2	КЛ, ИЗ
Технология оптовой закупки товаров.	Изучение и прогнозирование покупательского спроса оптовым предприятием. Выявление и изучение источников поступления и поставки товаров оптовым предприятием. Организация рациональных хозяйственных связей по закупке товаров в оптовом предприятии. Организация и технология закупок оптовым предприятием непосредственно у производителей товаров, на оптовых ярмарках и оптовых ранках. Организация учета и контроля оптовых закупок на оптовом предприятии.	2	-	2	2	КЛ, ИЗ
Технология оптовой продажи товаров.	Поиск оптовых покупателей товаров (установление рынка сбыта) оптовым предприятием. Установление хозяйственных связей оптовым предприятием с покупателями. Выбор форм и методов оптовой продажи товаров оптовым предприятием. Организация оптовыми предприятиями оказания услуг клиентам. Организация оптовым предприятием учета выполнения договоров с покупателями товаров. Рекламно-информационная деятельность оптовых предприятий.	2	-	2	2	КЛ, ИЗ



Розничная торговля: сущность, особенности управление запасами	Сущность, особенности и принципы развития розничной торговли. Типы розничных торговых предприятий. Цели и способы управления запасами в розничной торговле. Мероприятия по управлению товарными запасами.	1	-	1	2	КЛ, ИЗ
Ассортиментная политика торгового предприятия	Понятие ассортимента товаров в розничном торговом предприятии. Факторы формирования торгового ассортимента. Показатели торгового ассортимента.	1	-	1	2	КЛ, ИЗ
Организация и технология розничной продажи товаров	Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничном торговом предприятии товары. Рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий. Выбор наиболее эффективных методов розничной продажи товаров. Организация розничным торговым предприятием оказания торговых услуг покупателям.	2	-	2	2	КЛ, ИЗ
Результаты коммерческой деятельности	Обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности. Эффективность использования основных фондов торгового предприятия. Эффективность использования материальных оборотных средств торгового предприятия. Эффективность использования рабочей силы торгового предприятия. Эффективность текущих затрат торгового предприятия. Направления совершенствования коммерческой деятельности.	2	-	2	3	КЛ, ИЗ
	Подготовка к зачету	x	x	x	9	
	Всего	20	-	20	32	x

\*Формы текущего контроля: лабораторная работа (ЛР); контрольная работа (К); расчетно-графическая работа (РГР); домашнее задание (ДЗ); реферат (Р); эссе (Э); коллоквиум (КЛ); тестирование (Т); индивидуальное задание (ИЗ); аудиторная контрольная работа (АКР).

Самостоятельная работа студента проводится в соответствии с тематическим планом изучения дисциплины. Результаты самостоятельной работы студента оцениваются в ходе текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации студентов.

Таблица 5.2 – Вид, контроль выполнения и методическое обеспечение СРС по учебному плану для очной формы обучения, часов

Вид СРС	Количество часов	Контроль выполнения	Методическое обеспечение
Подготовка к тестированию	4	Тестирование	Примерные вопросы тестов
Подготовка к коллоквиуму	15	Коллоквиум	Примерный перечень вопросов для проведения коллоквиума по темам лекционного курса
Выполнение индивидуального задания	4	Представление индивидуального задания на практическом занятии	Перечень периодических научных изданий (раздел 8 данной рабочей программы)
Подготовка к зачету	9	Зачет	Перечень вопросов для письменной сдачи зачета в форме билетов

Итого	32		
-------	----	--	--

Таблица 5.3 – Тематический план изучения дисциплины по учебному плану для заочной формы обучения, часов

Наименование темы	Изучаемые вопросы	Объем часов				Форма текущего контроля*
		Лекции	Лабораторные работы	Практические (семинарские) занятия	Самостоятельная работа	
<b>Семестр 4</b>						
<b>Раздел 1. Теоретические и правовые основы коммерческой деятельности</b>						
Введение в коммерческую деятельность.	Понятие и сущность коммерческой деятельности. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле. Цель, предмет, объект и методы изучения курса «Коммерческая деятельность».	1	-	-	4	К
Договорная работа с поставщиками и посредниками.	Система хозяйственных связей в торговле. Правовая и нормативная база договорной работы. Запрос и предложение (оферта). Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров. Понятие и порядок заключения договора поставки товаров. Содержание договора поставки товаров. Заключение и исполнение договора купли-продажи. Нарушения договора купли-продажи. Оплата товара по договору купли-продажи. Претензионная работа.	-	-	2	6	КЛ, К
Коммерческие риски	Сущность и источники коммерческого риска. Классификация коммерческих рисков. Управление коммерческими рисками. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий.	1	-	-	6	К
<b>Раздел 2. Организация коммерческой деятельности предприятий</b>						
Оптовые закупки и продажи товаров.	Роль оптовых предприятий в организации коммерческой деятельности. Типы оптовых организаций. Классификация поставщиков товаров.	1	-	-	6	К
Технология оптовой закупки товаров.	Изучение и прогнозирование покупательского спроса оптовым предприятием. Выявление и изучение источников поступления и поставки товаров оптовым предприятием. Организация рациональных хозяйственных связей по закупке товаров в оптовом предприятии. Организация и технология закупок оптовым предприятием непосредственно у производителей товаров, на оптовых ярмарках и оптовых ранках. Организация учета и контроля оптовых закупок на оптовом предприятии.	-	-	1	6	КЛ, К
Технология оптовой продажи товаров.	Поиск оптовых покупателей товаров (установление рынка сбыта) оптовым предприятием. Установление хозяйственных связей оптовым предприятием с покупателями. Выбор форм и методов оптовой продажи товаров оптовым предприятием. Организация оптовыми предприятиями оказания	-	-	1	6	КЛ, К

	услуг клиентам. Организация оптовым предприятием учета выполнения договоров с покупателями товаров. Рекламно-информационная деятельность оптовых предприятий.					
Розничная торговля: сущность, особенности управление запасами	Сущность, особенности и принципы развития розничной торговли. Типы розничных торговых предприятий. Цели и способы управления запасами в розничной торговле. Мероприятия по управлению товарными запасами.	1	-	-	6	К
Ассортиментная политика торгового предприятия	Понятие ассортимента товаров в розничном торговом предприятии. Факторы формирования торгового ассортимента. Показатели торгового ассортимента.	-	-	1	4	КЛ, К
Организация и технология розничной продажи товаров	Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничном торговом предприятии товары. Рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий. Выбор наиболее эффективных методов розничной продажи товаров. Организация розничным торговым предприятием оказания торговых услуг покупателям.	-	-	1	6	КЛ, К
Результаты коммерческой деятельности	Обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности. Эффективность использования основных фондов торгового предприятия. Эффективность использования материальных оборотных средств торгового предприятия. Эффективность использования рабочей силы торгового предприятия. Эффективность текущих затрат торгового предприятия. Направления совершенствования коммерческой деятельности.	-	-	2	6	КЛ, К
	Подготовка к зачету	x	x	x	4	
	Всего	4	-	8	60	x

\*Формы текущего контроля: лабораторная работа (ЛР); контрольная работа (К); расчетно-графическая работа (РГР); домашнее задание (ДЗ); реферат (Р); эссе (Э); коллоквиум (КЛ); тестирование (Т); индивидуальное задание (ИЗ); аудиторная контрольная работа (АКР).

Таблица 5.4 – Вид, контроль выполнения и методическое обеспечение СРС по учебному плану для заочной формы обучения, часов

Вид СРС	Количество часов	Контроль выполнения	Методическое обеспечение
Подготовка к коллоквиуму	48	Коллоквиум	Примерный перечень вопросов для проведения коллоквиума по темам лекционного курса
Выполнение контрольной работы	8	Проверка контрольной работы	Задания и методические указания по выполнению контрольной работы
Подготовка к зачету	4	Зачет	Перечень вопросов для письменной сдачи зачета в форме билетов
Итого	60		

## 6. Образовательные технологии

По дисциплине «Коммерческая деятельность» удельный вес занятий, проводимых в интерактивных формах, в соответствии с данной программой составляет 50 процентов.

Лекция – визуализация с применением мультимедийных технологий. Применяется для систематизации и выделения наиболее существенных элементов информации.

Лекция – беседа – диалог с аудиторией. Групповая беседа позволяет расширить круг мнений сторон.

Групповая дискуссия - интерактивная форма проведения занятия, позволяющая включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

Анализ деловых ситуаций - проблемное занятие, в котором обучающемуся предлагают осмыслить реальную профессионально-ориентированную ситуацию, необходимую для решения данной проблемы. Анализ деловой ситуации проводится по теме «Результаты коммерческой деятельности» и предусматривает решение практических задач по определению показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Ролевая игра - совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Ролевая игра позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи. Ролевая игра проводится по теме «Договорная работа с поставщиками и посредниками», предполагает подготовку бакалаврами двух документов: претензии об уплате неустойки за недопоставку товаров и искового заявления о взыскании неустойки за недопоставку товаров.

Таблица 6.1 – Активные и интерактивные формы проведения занятий, используемые на аудиторных занятиях по учебному плану для очной формы обучения

Семестр	Вид занятия	Используемые активные и интерактивные формы проведения занятий	Количество часов*
семестр 6	Л	Лекция – визуализация с применением мультимедийных технологий. Систематизация и выделение наиболее существенных элементов информации	2
	Л	Лекция – беседа – диалог с аудиторией. Групповая беседа позволяет расширить круг мнений сторон	4
	Пр	Групповая дискуссия. Дискуссия развивает навыки межличностной коммуникации	10
	Пр	Анализ деловых ситуаций. Анализ ситуаций позволяет развивать навыки принятия решений	2
	Пр	Проведение ролевой игры. Ролевая игра развивает навыки командной работы	2
Итого			20

\*- в одном аудиторном занятии могут сочетаться различные формы проведения занятий.

## **7. Характеристика фондов оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации**

### **7.1 Характеристика оценочных средств для текущего контроля успеваемости**

С целью мотивации студентов к качественному освоению компетенций и достижению результатов обучения, формируемых дисциплиной «Коммерческая деятельность», преподавателем используются различные оценочные средства для текущего контроля успеваемости: коллоквиум и индивидуальное задание.

Коллоквиум - средство текущего контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п. Данная устная форма изложения учебного материала бакалавром и его умение синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей, его умение интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения оценивается преподавателем экспертным методом по 4-х балльной шкале (5, 4, 3, 2 балла).

Индивидуальное задание - продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой подготовку и публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной учебно-практической, учебно-исследовательской или научной темы. Индивидуальное задание состоит в подготовке сообщения по отдельному аспекту коммерческой деятельности в современный период (на основе статьи из специализированной периодической печати) продолжительностью 4 - 5 мин., а также в формулировке 4 – 5 вопроса к материалу статьи. Уровень выполнения данного вида работ оценивается преподавателем экспертным методом по 4-х балльной шкале.

### **Перечень вопросов для проведения коллоквиума по темам лекционного курса**

#### **Раздел 1. Теоретические и правовые основы коммерческой деятельности**

##### **Тема 1. Введение в коммерческую деятельность**

1. Поясните сущность и значение коммерческой деятельности.
2. Каков характер и содержание процессов, выполняемых в торговле?
3. Назовите цель, предмет, объект и методы изучения курса «Коммерческая деятельность».

##### **Тема 2. Договорная работа с поставщиками и посредниками**

1. Назовите обязательные условия договора поставки товаров.

2. Какие специалисты должны привлекаться к работе по согласованию условий договора поставки товаров?
3. Назовите правила оформления даты заключения договора и наименования сторон договора поставки товаров?
4. Какое количество подлежащего поставке товара указывается в договоре поставки товаров?
5. В каких единицах измерения указывается количество товаров в договоре поставки товаров?
6. Какой вес указывается в договоре поставки товаров при определении количества товаров в весовом выражении?
7. В каких документах указывается ассортимент товаров при заключении договора поставки товаров?
8. На какой период устанавливается ассортимент товаров при заключении договора поставки товаров?
9. Какие виды сроков должны быть указаны в договоре поставки товаров?
10. Каким образом сроки поставки товаров зависят от вида товара и его характеристик?
11. Какие аспекты, связанные с возможными недопоставками товаров, необходимо предусмотреть в договоре поставки товаров?
12. Назовите варианты порядка поставки товара, предусмотренные договором поставки товаров, и охарактеризуйте их.
13. Назовите условия порядка поставки товаров.
14. Какие сведения, касающиеся качества, комплектности, упаковки и маркировки товаров, должны быть указаны в договоре поставки товаров?
15. Поясните термин «комплектность товара». В каких документах указываются сведения о комплектности товара при заключении договора поставки товаров?
16. Каковы последствия поставки некомплектных товаров?
17. Какие сведения, касающиеся тары и упаковки товара, должны быть указаны в договоре поставки товаров?
18. Поясните правила оплаты стоимости упаковки товара и тары?
19. Поясните действия сторон договора поставки относительно тары и упаковочных материалов многократного использования.
20. Каковы требования к маркировке товара согласно договору поставки товара?
21. Каковы действия покупателя (получателя) товара при поставке немаркированных или ненадлежаще маркированных товаров?
22. Какие аспекты договорных отношений, касающиеся цены товара, указываются в договоре поставки товара?
23. В каких случаях и на каких условиях допускается изменение цены товара после заключения договора поставки товара?
24. Что понимают под имущественной ответственностью?
25. В каких формах устанавливается имущественная ответственность? Охарактеризуйте каждую из них.
26. Освобождает ли исполнение имущественной ответственности от выполнения обязательств по договору поставки товара?

27. В каких случаях договор поставки товаров может быть изменен или расторгнут?
28. При каких условиях требование об изменении или о расторжении договора может быть заявлено стороной в суд?
29. В какой срок требование об изменении или о расторжении договора может быть заявлено стороной в суд, при отсутствии определения такого срока в предложении или договоре?
30. Какие аспекты заключения и исполнения договора поставки товаров требуют особого внимания коммерческих работников организации?

#### Тема 3. Коммерческие риски

1. Поясните сущность и источники коммерческого риска.
2. Приведите примеры видов коммерческих рисков по различным классификациям.
3. Назовите направления в управлении коммерческими рисками.
4. Какие методы снижения коммерческих рисков Вы знаете? Каковы их последствия?

#### Раздел 2. Организация коммерческой деятельности предприятий

##### Тема 4. Оптовые закупки и продажи товаров

1. Какова роль оптовых предприятий в организации коммерческой деятельности?
2. Какие типы оптовых организаций Вам известны?
3. Назовите поставщиков товаров по различным классификациям.

##### Тема 5. Технология оптовой закупки товаров

Задание 1. Какими коммерческими процессами представлена технология оптовой закупки товаров?

Задание 2. В чем проявляется разнообразие организации и технологии оптовой закупки товаров?

Задание 3. Каким образом организован учет и контроль оптовых закупок на оптовом предприятии?

##### Тема 6. Технология оптовой продажи товаров

Задание 1. Каковы направления поиска оптовых покупателей товаров (установление рынка сбыта) оптовым предприятием?

Задание 2. Какие факторы оказывают влияние на выбор форм и методов оптовой продажи товаров оптовым предприятием?

Задание 3. Назовите виды услуг оптового предприятия, оказываемых клиентам.

Задание 4. Каковы направления рекламно-информационной деятельности оптовых предприятий?

##### Тема 7. Розничная торговля: сущность, особенности и управление запасами

1. Каковы сущность, особенности и принципы развития розничной торговли в современный период?

2. Назовите типы розничных торговых предприятий.

3. Каковы цели и способы управления запасами в розничной торговле?

4. Назовите мероприятия по управлению товарными запасами.

##### Тема 8. Ассортиментная политика торгового предприятия

1. Что понимают под «ассортиментом товаров в розничном торговом предприятии»?

2. Каковы факторы формирования торгового ассортимента?

3. Назовите показатели торгового ассортимента.

Тема 9. Организация и технология розничной продажи товаров

1. Каким образом осуществляется изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничном торговом предприятии товары?

2. Назовите особенности рекламно-информационной деятельности розничных торговых предприятий.

3. Каковы факторы, определяющие выбор наиболее эффективных методов розничной продажи товаров?

4. Назовите современные формы организации торговых услуг покупателям, осуществляемые розничным торговым предприятием.

5. Каковы динамика и основные тенденции в изменении методов розничной продажи товаров?

Тема 10. Результаты коммерческой деятельности

1. Какие группы показателей эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия Вам известны?

2. Назовите обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности.

3. Каковы показатели эффективности использования основных фондов торгового предприятия?

4. Какие показатели эффективности использования материальных оборотных средств торгового предприятия Вы знаете?

5. Назовите показатели эффективности использования рабочей силы торгового предприятия.

6. Каковы показатели эффективности текущих затрат торгового предприятия?

## **7.2 Характеристика фондов оценочных средств для промежуточной аттестации**

### **Проведение зачета**

Ежемесячно проводится аттестация по результатам предшествующих занятий с учетом всех задолженностей и посещаемости. Студенты, которые систематически посещали аудиторские занятия, и персональные достижения которых в ходе осуществления текущего контроля успеваемости оценены на 5 баллов, получают зачет автоматом. Если студенты имеют более низкую успеваемость, то они сдают зачет письменно по билетам.

### **Примерные вопросы для письменной сдачи зачета в форме билетов**

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.

2. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.



3. Цель, предмет, объект и методы изучения курса «Коммерческая деятельность».
4. Система хозяйственных связей в торговле.
5. Правовая и нормативная база договорной работы.
6. Запрос и предложение (оферта).
7. Заявки и заказы на товары.
8. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров.
9. Понятие и порядок заключения договора поставки товаров.
10. Содержание договора поставки товаров.
11. Заключение и исполнение договора купли-продажи.
12. Нарушения договора купли-продажи.
13. Оплата товара по договору купли-продажи.
14. Претензионная работа.
15. Сущность и источники коммерческого риска.
16. Классификация коммерческих рисков.
17. Управление коммерческими рисками.
18. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий.
19. Роль оптовых предприятий в организации коммерческой деятельности.
20. Типы оптовых организаций.
21. Классификация поставщиков товаров.
22. Изучение и прогнозирование покупательского спроса оптовым предприятием.
23. Выявление и изучение источников поступления и поставки товаров оптовым предприятием.
24. Организация рациональных хозяйственных связей по закупке товаров в оптовом предприятии.
25. Организация и технология закупок оптовым предприятием непосредственно у производителей товаров, на оптовых ярмарках и оптовых ранках.
26. Организация и технология закупок товаров оптовым предприятием на товарных биржах.
27. Организация учета и контроля оптовых закупок на оптовом предприятии.
28. Поиск оптовых покупателей товаров (установление рынка сбыта) оптовым предприятием.
29. Установление хозяйственных связей оптовым предприятием с покупателями.
30. Выбор форм и методов оптовой продажи товаров оптовым предприятием.
31. Организация оптовыми предприятиями оказания услуг клиентам.
32. Организация оптовым предприятием учета выполнения договоров с покупателями товаров.
33. Рекламно-информационная деятельность оптовых предприятий.
34. Сущность, особенности и принципы развития розничной торговли.
35. Типы розничных торговых предприятий.

36. Цели и способы управления запасами в розничной торговле.
37. Мероприятия по управлению товарными запасами.
38. Понятие ассортимента товаров в розничном торговом предприятии.
39. Факторы формирования торгового ассортимента.
40. Показатели торгового ассортимента.
41. Изучение и прогнозирование покупательского спроса на реализуемые в розничном торговом предприятии товары.
42. Рекламно-информационная деятельность розничных торговых предприятий.
43. Выбор наиболее эффективных методов розничной продажи товаров.
44. Организация розничным торговым предприятием оказания торговых услуг покупателям.
45. Обобщающие показатели эффективности коммерческой деятельности.
46. Эффективность использования основных фондов торгового предприятия.
47. Эффективность использования материальных оборотных средств торгового предприятия.
48. Эффективность использования рабочей силы торгового предприятия.
49. Эффективность текущих затрат торгового предприятия.
50. Направления совершенствования коммерческой деятельности.

## **8. Учебно-методическое обеспечение дисциплины**

Нормативно-правовые и законодательные акты

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gzkodeks.ru/>
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://yandex.ru/yandsearch?text>
3. Налоговый Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.nal-kodeks.ru/>
4. Российская Федерация. Законы. О защите конкуренции: Федеральный закон от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ: по состоянию на 18 июля 2011 // Российская газета. – 2011. – 21 августа.
5. Российская Федерация. Законы. О рекламе: Федеральный закон от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ: по состоянию на 18 июля 2011 // Российская газета. – 2011. – 15 августа.
6. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкурентной среды на товарных рынках: Приказ МАП РФ от 20.12.1996 № 169. Зарегистрировано в Минюсте РФ 10.01.1997 № 1229. – СПб.: Стаун-кантри, 2010. – 27 с.
7. Российская Федерация. Приказы. Об утверждении Порядка проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке: Приказ ФАС РФ от 28.04.2010 № 220. Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.08.2010 № 18026. – СПб.: Стаун-кантри, 2010. – 27 с.
8. Федеральный закон Российской Федерации от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в

Российской Федерации" [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.rg.ru/2009/12/30/torgovlya-dok.html>

#### Список основной учебной литературы

1. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие / Н. И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 480 с.
2. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 384 с.
3. Ковалева, И. В. Методические указания "Программа организационно-управленческой, научно-исследовательской и педагогической практик" [Электронный ресурс] / И. В. Ковалева, Ю. В. Хренова; АГАУ. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 507 КБ). - Барнаул: Изд-во АГАУ, 2014. - 1 эл. жестк. диск.
4. Пономарева З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: "Аукцион", "Биржа": практикум / З. М. Пономарева. - 2-е изд. - М.: Дашков и К', 2015. - 184 с.
5. Чкалова, О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 100700 "Торговое дело" и 080200 "Менеджмент" / О. В. Чкалова. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. - 384 с.

#### Список изданий дополнительной учебной литературы

1. Малютина, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / Л. А. Малютина, О. Д. Бражникова, В. Н. Санталова; АГАУ. - Барнаул: АГАУ, 2014 - Ч. 1. - 2014. - 55 с.
2. Малютина, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] / Л. А. Малютина, О. Д. Бражникова, В. Н. Санталова; АГАУ. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 686 КБ). - Барнаул: АГАУ, 2014. - Ч. 1. - 2014. - 1 эл. жестк. диск.
3. Малютина, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / Л. А. Малютина, В. Н. Санталова; Алтайский ГАУ. - Барнаул: Алтайский ГАУ. Ч. 2. - 2016. - 36 с.
4. Малютина, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Л. А. Малютина, В. Н. Санталова; Алтайский ГАУ. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 684 КБ). - Барнаул: Алтайский ГАУ. - Ч. 2. - 2016. - 1 эл. жестк. диск.
5. Лобова, Н. Н. Статистика коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / Н. Н. Лобова, И. Н. Поспелова; АГАУ. - Барнаул: АГАУ, 2014. - 57 с.

Периодические научные издания

АПК. Экономика. Управление

Вестник АГАУ  
Вопросы экономики  
Достижения науки и техники АПК  
Международный сельскохозяйственный журнал  
Региональная экономика: теория и практика  
Справочник экономиста  
Экономика сельского хозяйства России  
ЭКО  
Экономический анализ: теория и практика  
Экономист

Программно-информационные материалы

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю – [http:// ak.gks.ru](http://ak.gks.ru)
2. Федеральная служба государственной статистики по Российской Федерации - [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Центр поддержки предпринимательства: Алтайский край - <http://www.altaicpp.ru/>
4. Управление Алтайского края по развитию предпринимательства и рыночной инфраструктуры - <http://www.altsemb.ru/>

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

Лекционные аудитории, аудитории для проведения практических занятий оснащены средствами для показа мультимедийных презентаций, воспроизведения цифровой аудио- и видео-информации, компьютерной техникой с лицензированным программным обеспечением, пакетами правовых и других прикладных программ по тематике дисциплины.

Аннотация дисциплины  
**«Коммерческая деятельность»**  
 Направление **38.03.02 «Менеджмент»**

Цель дисциплины: освоение теоретических знаний и формирование практических навыков в области рациональной организации коммерческих процессов в торговле для их эффективного выполнения, быстрого доведения товаров до конечных потребителей путем актов купли-продажи.

Освоение данной дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций.

№ п/п	Содержание компетенций, формируемых полностью или частично данной дисциплиной
1	Способность осуществлять деловое общение и публичные выступления, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации (ОПК-4)
2	Способность оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной среды отрасли (ПК-9)
3	Владение навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19)

Трудоемкость дисциплины, реализуемой по учебному плану направления 38.03.02 «Менеджмент» по образовательной программе «Маркетинг»

Вид занятий	Форма обучения		
	очная	заочная	
	программа подготовки		
	полная	полная	ускоренная
1. Аудиторные занятия, всего, часов	40	12	
в том числе:		4	
1.1. Лекции	20		
1.2. Лабораторные работы	-	-	
1.3. Практические (семинарские) занятия	20	8	
2. Самостоятельная работа, часов	32	32	
Всего часов (стр. 1 + стр. 2)	72	72	
Общая трудоемкость, зачетных единиц	2	2	

**Форма промежуточной аттестации: зачет.**

**Перечень изучаемых тем (основных):**

Введение в коммерческую деятельность.  
 Договорная работа с поставщиками и посредниками.  
 Коммерческие риски.  
 Оптовые закупки и продажи товаров.  
 Технология оптовой закупки товаров.  
 Технология оптовой продажи товаров.  
 Розничная торговля: сущность, особенности и управление запасами.  
 Ассортиментная политика торгового предприятия.  
 Организация и технология розничной продажи товаров.  
 Результаты коммерческой деятельности.

Список имеющихся в библиотеке университета изданий основной учебной литературы по дисциплине «Коммерческая деятельность» по состоянию на 31» марта 2016 года

№ п/п	Библиографическое описание издания	Примечание
1	Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: учебное пособие / Н. И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 480 с.	6 экз.
2	Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие / С. Н. Диянова, Н. И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2016. - 384 с.	6 экз.
3	Ковалева, И. В. Методические указания "Программа организационно-управленческой, научно-исследовательской и педагогической практик" [Электронный ресурс] / И. В. Ковалева, Ю. В. Хренова; АГАУ. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 507 КБ). - Барнаул: Изд-во АГАУ, 2014. - 1 эл. жестк. диск.	Сайт Алтайского ГАУ ЭК биб-ки
4	Чкалова, О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 100700 "Торговое дело" и 080200 "Менеджмент" / О. В. Чкалова. - М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2016. - 384 с.	15 экз.

Список имеющихся в библиотеке университета изданий дополнительной учебной литературы по дисциплине «Коммерческая деятельность» по состоянию на «31» марта 2016 года

№ п/п	Библиографическое описание издания	Примечание
1	Малютин, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / Л. А. Малютин, О. Д. Бражникова, В. Н. Санталова; АГАУ. - Барнаул: АГАУ, 2014 - Ч. 1. - 2014. - 55 с.	8 экз.
2	Малютин, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие [Электронный ресурс] / Л. А. Малютин, О. Д. Бражникова, В. Н. Санталова; АГАУ. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 686 КБ). - Барнаул: АГАУ, 2014. - Ч. 1. - 2014. - 1 эл. жестк. диск.	Сайт Алтайского ГАУ ЭК биб-ки
3	Малютин, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / Л. А. Малютин, В. Н. Санталова; Алтайский ГАУ. - Барнаул: Алтайский ГАУ. Ч. 2. - 2016. - 36 с.	8 экз.
4	Малютин, Л. А. Информационное обеспечение коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-методическое пособие / Л. А. Малютин, В. Н. Санталова; Алтайский ГАУ. - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 684 КБ). - Барнаул: Алтайский ГАУ. - Ч. 2. - 2016. - 1 эл. жестк. диск.	Сайт Алтайского ГАУ ЭК биб-ки
5	Лобова, Н. Н. Статистика коммерческой деятельности: учебно-методическое пособие / Н. Н. Лобова, И. Н. Поспелова; АГАУ. - Барнаул: АГАУ, 2014. - 57 с.	26 экз.

Составитель:

к.э.н., доцент кафедры товароведения  
и маркетинга



Е.В. Сапрыкина

Список в рецензии



  
подпись

  
И.О. Фамилия