

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского федерального университета

Дата подписания: 05.09.2023 16:21:40

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ
Колледж Пятигорского института (филиала) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ

_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ДИСЦИПЛИНЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО - СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
МДК. 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность: 38.02.04 Коммерция по отраслям
Форма обучения очная
Учебный план 2021 года

РАССМОТРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией

Протокол №__ от «__» _____

Председатель

ПЦК _____ Н.Н. Догаева

СОГЛАСОВАНО:

Учебно-методической комиссией

Протокол №__ от «__» _____

Председатель УМК института

_____ А.Б. Нарыжная

Директор ООО «ГКСМ»

_____ Догаев Р.А.

РАЗРАБОТАНО:

преподаватель

_____ Н.Н. Догаева

«__» _____ г.

Пятигорск, 2021

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Пятигорский институт (филиал) СКФУ
Колледж Пятигорского института (филиала) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ
Директор Пятигорского института
(филиал) СКФУ
_____ Т.А. Шебзухова
«__» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО - СБЫТОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
МДК. 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Форма обучения очная
Учебный план 2021 года

РАССМОТРЕНО:

Предметно-цикловой комиссией
Протокол №__ от «__» _____
Председатель ПЦК
_____ Н.Н. Догаева

РАЗРАБОТАНО:

Преподаватель
_____ Н.Н. Догаева
«__» _____ г.

СОГЛАСОВАНО:

Учебно-методической комиссией
Протокол №__ от «__» _____
Председатель УМК института
_____ А.Б. Нарыжная
Директор ООО «ГКСМ»
_____ Догаев Р.А.

Пятигорск, 2021

1. ПАСПОРТ ПРОГРАММЫ

ПМ.01 ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО - СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

МДК. 01.01. ОРГАНИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

1.1. Область применения программы

Рабочая программа учебной дисциплины МДК 01.01. Организация коммерческой деятельности является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Программа учебной дисциплины может быть использована в дополнительном профессиональном образовании (в программах повышения квалификации и переподготовки) и профессиональной подготовки.

1.2. Место учебной дисциплины в структуре образовательной программы: дисциплина относится к профессиональному модулю ПМ.01 Организация коммерческой деятельности и изучается в 4 семестре.

1.3. Цели и задачи учебной дисциплины – требования к результатам освоения учебной дисциплины

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:
иметь практический опыт:

- приемки товаров по количеству и качеству;
- составления договоров;
- установления коммерческих связей;
- соблюдения правил торговли;
- выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
- эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;

уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
- управлять товарными запасами и потоками;
- обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
- оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
- эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
- применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

В результате изучения профессионального модуля обучающийся должен:
знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
- государственное регулирование коммерческой деятельности;
- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
- организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
- услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;

- правила торговли;
- классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;
- организационные и правовые нормы охраны труда;
- причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;
- технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

1.4. Перечень формируемых компетенций

В результате освоения учебной дисциплины студент должен овладевать:

Общими компетенциями:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество...

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 6. Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.

Профессиональными компетенциями:

ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.

ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству.

ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

ПК 1.7. Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

ПК 1.10. Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины составляет:

230 академических часов, из них:

160 академических часов – аудиторные занятия,

70 академических часов – самостоятельная работа.

2.1. Учебно-тематический план учебной дисциплины

№ п/п	Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость в часах				Формы текущего контроля успеваемости (по разделам дисциплины) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	СРС	
1	Тема 1. Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности.	4	2	2		2	Собеседование
2	Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий.	4	2	2		2	Собеседование
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	4	2	2		1	Собеседование
4	Тема 4. Планирование снабжения.	4	2	2		1	Собеседование
5	Тема 5. Планирование сбыта.	4	2	2		2	Собеседование
6	Тема 6. Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах.	4	2	2		2	Собеседование
7	Тема 7. Стимулирование сбыта.	4	2	2		2	Собеседование
8	Тема 8. Особенности формирования ассортимента.	4	2	2		1	Собеседование
9	Тема 9 Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии.	4	2	2		1	Собеседование
10	Тема 10. Особенности организации товародвижения и продажи товаров.	4	2	2		2	Собеседование
11	Тема 11. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности.	4	2	2		2	Собеседование

12	Тема 12. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий.	4	2	2		2	Собеседование
13	Тема 13. Коммерческие инновации.	4	2	2		2	Собеседование
14	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.	4	2	2		2	Собеседование
15	Тема 15. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле.	4	2	2		2	Собеседование
16	Тема 16. Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование.	4	2	2		1	Собеседование
17	Тема 17. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле.	4	2	2		1	Собеседование
18	Тема 18. Коммерческие связи в оптовой торговле.	4	2	2		2	Собеседование
19	Тема 19. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров.	4	2	2		2	Собеседование
20	Тема 20. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров.	4	2	2		2	Собеседование
21	Тема 21. Организация процессов товародвижения в оптовой торговле	4	2	2		2	Собеседование
22	Тема 22. Организация безопасности оптового торгового предприятия.	4	2	2		2	Собеседование
23	Тема 23. Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле.	4	2	2		2	Собеседование
24	Тема 24. Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.	4	2	2		1	Собеседование
25	Тема 25. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле	4	2	2		1	Собеседование
26	Тема 26. Исследование рынка потребительских товаров.	4	2	2		2	Собеседование
27	Тема 27. Организация розничной торговой сети.	4	2	2		2	Собеседование
28	Тема 28. Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка.	4	2	2		2	Собеседование
29	Тема 29. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.	4	2	2		2	Собеседование

30	Тема 30. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.	4	2	2		2	Собеседование
31	Тема 31. Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии.	4	2	2		2	Собеседование
32	Тема 32. Организация торгового процесса на розничном предприятии.	4	2	2		2	Собеседование
33	Тема 33. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.	4	2	2		2	Собеседование
34	Тема 34. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах.	4	2	2		1	Собеседование
35	Тема 35. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах.	4	2	2		1	Собеседование
36	Тема 36. Основные элементы инфраструктуры рынка.	4	2	2		2	Собеседование
37	Тема 37. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	4	2	2		2	Собеседование
38	Тема 38. Организация коммерческой деятельности банков.	4	2	2		2	Собеседование
39	Тема 39. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.	4	2	2		2	Собеседование
40	Тема 40. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия.	4	2	2		2	Собеседование
	Итого за 4 семестр		80	80		70	Экзамен

2.2. Наименование и краткое содержание лекций

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание	Использование интерактивных форм	часы
	4 семестр		
1	Тема 1. Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности. Классификация хозяйствующих субъектов. Основные типы предприятий как юридических лиц. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. Основные организационно-правовые формы единичных и	лекция-дискуссия	2

	групповых компаний. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования		
2	Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.		2
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.		2
4	Тема 4. Планирование снабжения. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.	лекция-дискуссия	2
5	Тема 5. Планирование сбыта. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.		2
6	Тема 6. Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация.		2
7	Тема 7. Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.	лекция-дискуссия	2

8	Тема 8. Особенности формирования ассортимента. Формирование, развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.		2
9	Тема 9 Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.		2
10	Тема 10. Особенности организации товародвижения и продажи товаров. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и методы сбыта товаров.		2
11	Тема 11. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях розничных сфер деятельности.		2
12	Тема 12. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий. Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение.		2
13	Тема 13. Коммерческие инновации. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.	<i>лекция с разбором конкретных ситуаций</i>	2
14	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.	лекция-дискуссия	2
15	Тема 15. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.		2

16	Тема 16. Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование. Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.		2
17	Тема 17. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.	лекция-дискуссия	2
18	Тема 18. Коммерческие связи в оптовой торговле. Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле.		2
19	Тема 19. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров. Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. Планирование, формирование и осуществление закупок. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. Товарные запасы, значение и их роль. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. Инвентаризация наличных запасов.		2
20	Тема 20. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров. Отдел продаж и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.	лекция-дискуссия	2
21	Тема 21. Организация процессов товародвижения в оптовой торговле Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение. Оформление заказов, продвижение и мероприятия по их осуществлению. Торговые операции по подготовке заказа к отгрузке. Способы доставки грузов		2

	потребителю, коммерчески условия и анализ затрат. Транспортное обслуживание потребителей, его формы и методы расчета транспортных расходов. Оптимизация маршрутов доставки грузов, контроль за их соблюдением. Ведение документации по транспортным перевозкам грузов.		
22	Тема 22. Организация безопасности оптового торгового предприятия. План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров.		2
23	Тема 23. Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Критическая точка цены и ее определение. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле. Источники капитала в оптовой торговле. Бюджет фирмы и его формирование. Роль экономии денежных средств при закупке и продаже товаров.		2
24	Тема 24. Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. Влияние затрат на прибыль предприятия.		2
25	Тема 25. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.		2
26	Тема 26. Исследование рынка потребительских товаров. Анализ рынка потребительских товаров. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле.	лекция с разбором конкретных ситуаций	2
27	Тема 27. Организация розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов различных торговых предприятий.	лекция-дискуссия	2
28	Тема 28. Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка. Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. Предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и их надежность.		2

29	Тема 29. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, функциональные и организационные структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.		2
30	Тема 30. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий. Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом.	лекция-дискуссия	2
31	Тема 31. Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии. Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии. Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный объем. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.		2
32	Тема 32. Организация торгового процесса на розничном предприятии. Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Учет движения потребительских товаров. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии. Факторы, влияющие на продажу товаров. Методы розничной продажи товаров. Обслуживание покупателей. Предпродажные и послепродажные услуги, виды и расчет их стоимости.		2
33	Тема 33. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв. м складской площади, заработанная плата,	лекция-дискуссия	2

	приходящиеся на одного работающего.		
34	Тема 34. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации.		2
35	Тема 35. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах. Сущность, организационная структура, функции, технология организации и управления коммерческой деятельностью.		2
36	Тема 36. Основные элементы инфраструктуры рынка. Сущность, основные элементы и функции инфраструктуры рынка. Кратка характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые, консалтинговые, аудиторные компании. Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур. Показатели анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.		2
37	Тема 37. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ. Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. Виды лизинга. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. Лизинговые операции в коммерческих банках.		2
38	Тема 38. Организация коммерческой деятельности банков. Задачи и цели банка. Рынок банковских услуг. Структура банка и место в ней маркетинга и реклама. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Управление активами банка. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия банковского маркетинга.		2
39	Тема 39. Организация коммерческой деятельности страховых компаний. Сущность и понятие страхования. Государственное регулирование страхования. Страхование предпринимательских рисков, коммерческих рисков. Принципы и организация страхования экспортных рисков. Страхование банковских рисков. Порядок заключения и прекращения договора страхования. Страховой маркетинг.	лекция с разбором конкретных ситуаций	2

40	Тема 40. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке, свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.	лекция-дискуссия	2
	Итого за 4 семестр		80

2.3. Наименование и краткое содержание лабораторных работ

Данный вид работы не предусмотрен учебным планом.

2.4. Наименование и краткое содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание	Использование интерактивных форм	часы
	4 семестр		
1	Тема 1. Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности. Классификация хозяйствующих субъектов. Основные типы предприятий как юридических лиц. Коммерческие и некоммерческие организации, их характеристика. Основные организационно-правовые формы единичных и групповых компаний. Факторинговые и инжиниринговые компании, особенности их функционирования	Семинар-круглый стол	2
2	Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий. Цели, функции и задачи коммерческой службы предприятия. Коммерческая деятельность предприятия как система и управление ею: методология, процесс, структура, техника технология управления.		2
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Информация как предмет коммерческого распространения. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли. Технология и индустрия распространения коммерческой информации. Роль передовых технологий и электронной коммерции в развитии бизнеса в России.		2

4	Тема 4. Планирование снабжения. Сущность планирования и обеспечения предприятия как хозяйствующего субъекта материальными ресурсами. Определение потребности и разработка план закупок материальных ресурсов. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.		2
5	Тема 5. Планирование сбыта. Основные этапы планирования сбыта: определение внешних и внутренних факторов; подбор внешней и внутренней информации; анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана; плана сбыта. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и техника сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.		2
6	Тема 6. Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организационные отношения в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия и их регламентация.		2
7	Тема 7. Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта как основной прием достижения коммерческого успеха. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров. Стимулирование и его роль в жизненном цикле товара. Основные цели стимулирования продаж. Формы и методы стимулирования сбыта, их выбор.	Семинар-круглый стол	2
8	Тема 8. Особенности формирования ассортимента. Формирование производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии Развитие и технология планирования производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.		2
9	Тема 9 Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.		2
10	Тема 10. Особенности организации товародвижения и продажи товаров. Каналы распространения и товародвижения на отраслевом рынке. Организация системы сбыта, организационные формы и		2

	методы сбыта товаров.		
11	Тема 11. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Сущность сервиса в системе коммерческо-сбытовой деятельности. Основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях розничных сфер деятельности.		2
12	Тема 12. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий. Суть и состав коммерческих процессов, осуществляемых предприятиями. Цель, задачи, функции, операции и ресурсы, результаты моделирования коммерческих процессов. Условия построения и реализации модели коммерческой деятельности как объекта управления: законодательство, договора, информационное обеспечение.		2
13	Тема 13. Коммерческие инновации. Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.		2
14	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Коммерческие действия на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, осуществляющих закупку и сбыт товаров покупателям. Анализ структуры и составных частей коммерческой деятельности в оптовой торговле.	Семинар-круглый стол	2
15	Тема 15. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле. Сущность и задачи, принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием. Оптовая торговая сеть, ее структура, функции и перспективы развития. Складское хозяйство в оптовой торговле и его организация: организационная структура склада, виды коммерческих работ и функционирование товарных экономических систем.	Семинар-круглый стол	2
16	Тема 16. Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование. Характеристика рынков закупок и сбыта товаров. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Спрос и емкость рынков сбыта товаров, как два неотъемлемых фактора развития коммерческой деятельности в оптовой торговле. Изучение конъюнктуры в оптовой торговле товарами.		2

17	Тема 17. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле. Составляющие товарно-ассортиментной политики в оптовой торговле. Целенаправленное управление товарными ресурсами и номенклатурой товаров с ориентацией на потребителя. Факторы и процедура образования товарно-ассортиментной политики.	Семинар-круглый стол	2
18	Тема 18. Коммерческие связи в оптовой торговле. Общая характеристика формирования хозяйственных связей в оптовой торговле. Виды договоров в оптовых торговых организациях по закупкам, хранению и сбыту товаров, их заключение, осуществление и контроль. Типы коллективных предприятий в оптовой торговле.		2
19	Тема 19. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров. Факторы, способствующие осуществлению закупочной деятельностью. Планирование, формирование и осуществление закупок. Особенности коммерческих действий при закупке товаров. Определение источников закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу обращения. Товарные запасы, значение и их роль. Сущность планирования и образования товарных запасов, товарные излишки и дефицит. Оборачиваемость товарных запасов, частота и сроки. Инвентаризация наличных запасов.		2
20	Тема 20. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров. Отдел продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность.	Семинар-круглый стол	2
21	Тема 21. Организация процессов товародвижения в оптовой торговле Организация товародвижения в оптовой торговле, ее особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Анализ и оценка затрат по каналам товародвижения. Доставка, приемка и хранение товаров на складе. Операционные расходы, учет и контроль за товарами на складе. Работа, связанная с выполнением заказов товарополучателей и ее значение. Оформление заказов, продвижение и мероприятия по их осуществлению. Торговые операции по подготовке заказа к отгрузке.		2

22	Тема 22. Организация безопасности оптового торгового предприятия. План обеспечения безопасности. Организация системы контроля за доставкой и сохранностью товаров.		2
23	Тема 23. Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле. Факторы, влияющие на цены при закупке и продаже товаров. Критическая точка цены и ее определение. Калькуляция цены на реализуемые товары. Контроль и регулирование цены на товары. Денежные ресурсы и их роль в оптовой торговле.		2
24	Тема 24. Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. Определение затрат, связанных с куплей и продажей товаров. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия и критерии их оценки. Влияние затрат на прибыль предприятия.		2
25	Тема 25. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.	Семинар-круглый стол	2
26	Тема 26. Исследование рынка потребительских товаров. Анализ рынка потребительских товаров. Определение спроса и предложения на потребительском рынке и его емкости. Конъюнктура потребительского рынка, изучение ее влияния на коммерческую деятельность в торговле.		2
27	Тема 27. Организация розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети, показатели структуризации, методы размещения. Основные направления развития. Организационно-экономические характеристики типов различных торговых предприятий.		2
28	Тема 28. Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка. Виды коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке. Вертикальные и горизонтальные связи с субъектами рынка. Прямые коммерческие связи торговых предприятий с партнерами и торгово-посредническими фирмами. Предпосылки хозяйственных связей розничного торгового предприятия с поставщиками и их надежность.		2

29	Тема 29. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Методы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, функциональные и организационные структуры, техника и технология управления. Взаимосвязь элементов системы управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.		2
30	Тема 30. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий. Формирование ассортимента потребительских товаров. Товарно-ассортиментная политика фирмы, основной и дополнительный ассортимент. Расширение и обновление ассортимента товаров. Ассортиментный перечень потребительских товаров, контроль за ассортиментом.	Семинар-круглый стол	2
31	Тема 31. Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии. Сущность закупочной деятельности на розничном торговом предприятии. Планирование объема поставок товаров с учетом спроса покупателей; обеспечение процесса закупок; процедура выбора поставщиков и заказа товаров; торговые сделки и товарно-денежный объем. Товароснабжение как основа торгово-коммерческого процесса, его значение и автономные функции. Элементы товародвижения и товароснабжения, их издержки. Источники и условия поступления товаров в торговую сеть.		2
32	Тема 32. Организация торгового процесса на розничном предприятии. Организация торгового процесса. Торгово-коммерческий процесс в розничном торговом предприятии. Задачи и коммерческие функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже. Учет движения потребительских товаров. Хранение товаров на складе торгового предприятия и складские показатели (средний запас, частота оборачиваемости, срок хранения). Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии.		2
33	Тема 33. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Основные экономические показатели розничного торгового предприятия: товарооборот; валовый доход; торговые издержки, связанные с закупками, складированием, продажей и управлением торгово-технологическим процессом; прибыль и рентабельность от купли-продажи товаров. Удельные показатели эффективности торгового предприятия: доля оборота, валового дохода, прибыли на одного сотрудника, на 1 кв. м торговой площади, на 1 кв.		2

	м. складской площади, заработанная плата, приходящиеся на одного работающего.		
34	Тема 34. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах. Виды торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью. Особенности организации и управление коммерческой деятельностью оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы Российской Федерации.		2
35	Тема 35. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах. Сущность организации и управления коммерческой деятельностью Организационная структура, функции, технология организации и управления коммерческой деятельностью.	Семинар-круглый стол	2
36	Тема 36. Основные элементы инфраструктуры рынка. Сущность, основные элементы и функции инфраструктуры рынка. Кратка характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка: биржи, банки, брокерские фирмы, страховые, консалтинговые, аудиторные компании. Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур. Показатели анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.		2
37	Тема 37. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ. Основные понятия, субъекты и объекты лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Лизинговые компании и организационные формы лизинга в РФ. Виды лизинга. Этапы заключения лизинговых сделок, лизинговый договор. Лизинговые операции в коммерческих банках.		2
38	Тема 38. Организация коммерческой деятельности банков. Задачи и цели банка. Рынок банковских услуг. Структура банка и место в ней маркетинга и реклама. Виды безналичных расчетов и кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц. Управление активами банка. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия банковского маркетинга.		2

39	Тема 39. Организация коммерческой деятельности страховых компаний. Сущность и понятие страхования. Государственное регулирование страхования. Страхование предпринимательских рисков, коммерческих рисков. Принципы и организация страхования экспортных рисков. Страхование банковских рисков. Порядок заключения и прекращения договора страхования. Страховой маркетинг.	Семинар-круглый стол	2
40	Тема 40. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Элементы анализа коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке, свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.		2
	Итого за 4 семестр		80

2.5. Виды и содержание самостоятельной работы студента; формы контроля

№	Наименование разделов и тем дисциплины, их краткое содержание	Формы контроля	часы
	4 семестр		
1	Тема 1. Хозяйствующие субъекты коммерческой деятельности. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
2	Тема 2. Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
3	Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
4	Тема 4. Планирование снабжения. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
5	Тема 5. Планирование сбыта. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
6	Тема 6. Организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2

7	Тема 7. Стимулирование сбыта. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
8	Тема 8. Особенности формирования ассортимента. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
9	Тема 9 Особенности коммерческой работы на розничном торговом предприятии. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
10	Тема 10. Особенности организации товародвижения и продажи товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
11	Тема 11. Сервисное обслуживание и его особенности на предприятиях отраслевой направленности. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
12	Тема 12. Модели построения и ведения коммерческой деятельности предприятий. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
13	Тема 13. Коммерческие инновации. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
14	Тема 14. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
15	Тема 15. Организация и управление коммерческой деятельностью в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
16	Тема 16. Рынки закупок и сбыта товаров и их исследование. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
17	Тема 17. Товарно-ассортиментная политика в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
18	Тема 18. Коммерческие связи в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
19	Тема 19. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
20	Тема 20. Организация и управление коммерческой работой в сфере продаж товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное	собеседование	2

	изучение темы.		
21	Тема 21. Организация процессов товародвижения в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
22	Тема 22. Организация безопасности оптового торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
23	Тема 23. Порядок ценообразования и финансовое обеспечение коммерческой деятельности в оптовой торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
24	Тема 24. Результаты коммерческой деятельности оптового торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
25	Тема 25. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
26	Тема 26. Исследование рынка потребительских товаров. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
27	Тема 27. Организация розничной торговой сети. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
28	Тема 28. Коммерческие связи розничных торговых предприятий в условиях рынка. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
29	Тема 29. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
30	Тема 30. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
31	Тема 31. Организация закупочной деятельности и товароснабжения на розничном торговом предприятии. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
32	Тема 32. Организация торгового процесса на розничном предприятии. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2

33	Тема 33. Эффективность коммерческой деятельности розничного торгового предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
34	Тема 34. Организация и управление коммерческой деятельностью в торгово-посреднических структурах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
35	Тема 35. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, торговых домах, выставках, ярмарках, аукционах и торгах. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	1
36	Тема 36. Основные элементы инфраструктуры рынка. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
37	Тема 37. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
38	Тема 38. Организация коммерческой деятельности банков. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
39	Тема 39. Организация коммерческой деятельности страховых компаний. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
40	Тема 40. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия. Вид самостоятельной работы: самостоятельное изучение темы.	собеседование	2
	Итого за 4 семестр		70

3. ФОРМА ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

В 4 - семестре – Экзамен

Вопросы к экзамену по дисциплине «Организация коммерческой деятельности»

1. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
2. Типология организаций как юридических лиц.
3. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
4. Основные единичные и групповые организационные формы компаний.
5. Особенности функционирования факторинговых и инжиниринговых компаний.
6. Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.

7. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.
8. Методология управления коммерческой деятельностью.
9. Процесс управления коммерческой деятельностью.
10. Структура управления коммерческой деятельностью.
11. Техника и технология управления коммерческой деятельностью.
12. Информация как предмет коммерческого распространения.
13. Технология и индустрия коммерческого распространения информации.
14. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.
15. Сущность планирования и обеспечения материальными ресурсами хозяйственного предприятия.
16. Определение потребности и разработка плана закупок материальных ресурсов.
17. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.
18. Основные этапы планирования сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
19. Определение внешних и внутренних факторов для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
20. Подбор внешней и внутренней информации для планирования сбыта товаров на отраслевом рынке.
21. Анализ результатов деятельности предприятия и показателей текущего плана с целью планирования сбыта.
22. Составляющие плана сбыта: цели и задачи сбыта, стратегия и тактика сбытовой деятельности, организационные меры по ее осуществлению, методы проверки плана сбыта.
23. Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий.
24. Способы организации деятельности аппарата сбыта.
25. Регламентация организационных отношений в организационных структурах коммерческой деятельности предприятия.
26. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха.
27. Особенности стимулирования сбыта товаров народного потребления (или производственного назначения).
28. Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка.
29. Искусство коммерции и сбыта, их эволюционное развитие.
30. Развитие основных организационно-правовых форм предприятий на рынке товаров и услуг.
31. Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
32. Планирование и организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
33. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
34. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
35. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.

36. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
37. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
38. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
39. Формы кооперации в оптовой торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах.
40. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
41. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
42. Закупка товаров и их реализация на предприятиях оптовой торговли с использованием компьютерной техники.
43. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров в оптовом торговом предприятии с использованием инструментов маркетинга.
44. Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
45. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
46. Организация доставки товаров от поставщиков на склады оптовых предприятий.
47. Порядок оформления заказов товарополучателей, их выполнение оптовым торговым предприятием.
48. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
49. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
50. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
51. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
52. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей оптового торгового предприятия.
53. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.
54. Затраты, связанные с коммерческим и производственными процессами оптовых предприятий, критерии их оценки.
55. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
56. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
57. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в современных условиях.
58. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.
59. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.
60. Исследование и анализ рынка потребительских товаров как основа развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
61. Конъюнктура рынка потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность в розничной торговле.

62. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.
63. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
64. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
65. Предпосылки и надежность хозяйственных связей розничных торговых предприятий с поставщиками потребительских товаров.
66. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
67. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
68. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
69. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.
70. Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы.
71. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии.
72. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы, их издержки.
73. Понятие, содержание и результативность торгового процесса в розничном торговом предприятии.
74. Задачи и коммерческие функции приемки товаров в розничном торговом предприятии.
75. Задачи и коммерческие функции в процессе складирования, хранения и подготовки товаров к продаже в розничном торговом предприятии.
76. Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии как коммерческой сделки.
77. Методы розничной продажи потребительских товаров, их содержание и эффективность.
78. Психология и этика торгового персонала при обслуживании покупателей.
79. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень.
80. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
81. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
82. Особенности организации и управления коммерческой деятельности оптово-посреднических фирм Федеральной Контрактной системы РФ.
83. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах и в торговых домах.
84. Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках.
85. Техника и технология организации и управления коммерческой деятельностью на аукционах.
86. Торги как форма соревновательной торговли на рынке товаров (работ, услуг).
87. Формирование и развитие производственного ассортимента товаров в хозяйственном предприятии.
88. Технология планирования производственного ассортимента в хозяйственном предприятии.

89. Организация закупок товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.
90. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, основные принципы их проведения, планирование поступления и закупки товара.

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1. Рекомендуемая литература

4.1.1. Основная литература:

1. Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., перераб. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 400 с. : ил. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495757>
2. Памбухчиянц, О.В. Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбухчиянц. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 272 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495810>
3. Левкин Г.Г. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие для СПО / Г.Г. Левкин, А.Н. Ларин. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Профобразование, 2017. — 140 с. — 978-5-4488-0171-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/73757.html>.

4.1.2. Дополнительная литература:

1. Минько Э.В. Основы коммерции [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 327 с. — 978-5-4486-0018-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74229.html>.
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. : табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394-02270-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>

4.1.3. Методическая литература:

- Методические указания для практических занятий
- Методические указания для самостоятельной работы

4.1.4. Интернет-ресурсы:

1. <http://www.biblioclub.ru/> – ЭБС «Университетская библиотека онлайн».
2. <http://www.consultant.ru> – СПС «Консультант-Плюс».
3. <http://www1.minfin.ru/> - официальный сайт Минфина РФ.
4. <http://www.ipbr.ru/> - официальный сайт Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России.

4.2. Программное обеспечение:

- Microsoft Windows Профессиональная – (Договор № 01-за/13 от 25.02.2013.). Бессрочная лицензия. Дата окончания срока поддержки (обновления) 10.01.2023г.
- Microsoft Office Standard 2013– (Договор № 01-за/13 от 25.02.2013.). Бессрочная лицензия. Дата окончания срока поддержки (обновления) 11.04.2023 г.

4.3. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Кабинет организации коммерческой деятельности и логистики (7В корпус каб.0)

- Парты, стулья, доска, наглядные пособия
- Мультимедийное оборудование:
- Экран настенный LUMA Projection Screen – 1 штука

- Проектор TOSHIBA TLP-XD2000 потолочное крепление – 1 штука
- Источник бесперебойного питания IPPON – 1 штука
- Сабуфер SVEN IHOO MT 5.1R – 1 штука
- Компьютер в сборе в составе Intel (R) Pentium E2160/1,8ГГц, 1Гб,300 Гб/DVDRW – 1 штука

5. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий и собеседования

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения	Перечень подтверждаемых компетенций
Умения: • устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; • управлять товарными запасами и потоками; • обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству; • оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; • устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; • эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; • применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; Знания: • составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; • государственное регулирование коммерческой деятельности; • инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; • организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; • услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; • правила торговли; • классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;	собеседование	ОК 1 - 4, 6, 7, 12 ПК 1.1 - 1.10

• организационные и правовые нормы охраны труда; • причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; • технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.		
--	--	--