

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Сахарчук Елена Сергеевна
Должность: Проректор по образовательной деятельности
Дата подписания: 18.06.2024 15:02:41
Уникальный программный ключ:
d37ecce2a38525810859f295de19f107b21a049a

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ИНКЛЮЗИВНОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНО –
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Факультет экономики
Кафедра управления и предпринимательства



УТВЕРЖДАЮ
Проректор по УМР
Ковалева М.А.
_____ 2020 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Организация коммерческой деятельности**

образовательная программа направления подготовки 38.03.02 «Менеджмент»
блок Б1.В.09 Дисциплины (модули). Вариативная часть.

Профиль подготовки

Управление малым бизнесом

Квалификация (степень) выпускника

Бакалавр

Форма обучения:

очно-заочная

Курс 4 семестр 8


Москва
2020

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата), утвержденного Приказом Министерства образования и науки РФ от 12 января 2016 г. № 7 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата). Зарегистрировано в Минюсте РФ 9 февраля 2016 г. Регистрационный № 41028

Составители рабочей программы: МГГЭУ, доцент кафедры УиП
место работы, занимаемая должность


 к.э.н., доц. Литвиненко И.Л. 7.07 2020 г.
подпись Ф.И.О. Дата

Рецензент: декан ФЭ МГГЭУ
место работы, занимаемая должность

 Дегтева Л.В. 4.07 2020 г.
подпись Ф.И.О. Дата

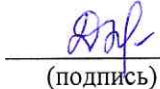
Рабочая программа утверждена на заседании кафедры УиП

(протокол № 17 от «10» июля 2020 г.)

Заведующий кафедрой  О.Б.Репкина 10.07 2020 г.
подпись Ф.И.О. Дата


СОГЛАСОВАНО

Начальник
Учебного отдела

« 31 » 08 2020 г.  И.Г.Дмитриева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)


СОГЛАСОВАНО

Декан
факультета

« 31 » 08 2020 г.  Л.В.Дегтева
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО

Заведующий
библиотекой

« 31 » 08 2020 г.  В.А.Ахтырская
(дата) (подпись) (Ф.И.О.)

РАССМОТРЕНО И
ОДОБРЕНО
УЧЕБНО - МЕТОДИЧЕСКИМ
СОВЕТОМ МГГЭУ
Пр. № 07 «31» 08 2020 г.

1. Цели и задачи дисциплины, ее место в учебном процессе, требования к уровню освоения содержания дисциплины

1.1. Цели и задачи изучения дисциплины

Целью освоения дисциплины «Организация коммерческой деятельности» является обучение и формирование у обучающихся углубленных знаний об основах и законах функционирования рыночной экономики, рыночного механизма, экономической политики государства, основных принципах и механизмах коммерческой деятельности, а так же коммуникативных отношениях с потребителями.

Задачи изучения дисциплины:

- Освоение обучающимися основных понятий дисциплины, теоретического и практического материала;
- Освоение обучающимися теоретических знаний в области коммерческой деятельности организаций, функционирующих в сфере товарного обращения.
- Формирование у обучающихся знания методологии экономического анализа конкретных проблем современной хозяйственной практики, включая основные и специальные методы исследования, в т.ч. графические методы, математические инструменты и т.п.;
- Изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности субъектов торгово-посреднического звена и инфраструктуры рынка;
- Исследование информационного обеспечения коммерческой деятельности разных видов и типов торговых предприятий с целью оптимизации их функционирования;
- Приобретением необходимых умений и компетенций.
- Определение эффективности оказываемых услуг субъектам рыночной экономики;
- Освоение всех элементов коммерческой деятельности, входящих в инфраструктуру рынка;
- Изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов рынка в современных условиях, ознакомление с практическим опытом ведения коммерческих операций и умение определять их результативность;
- Умение формировать экономические и управленческие отношения, возникающие в процессе купли-продажи с использованием различных услуг рыночного типа.

1.2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен:

знать:

- законодательные акты, регулирующие организацию и управление коммерческой деятельностью организаций и предприятий, входящих в инфраструктуру рынка для решения следующих задач;
- специфику формирования оказываемых услуг, методику их анализа и оценки;
- информационное обеспечение коммерческой деятельности;
- методы анализа и этапы стратегического планирования коммерческой деятельности;
- модели коммерческой деятельности организаций разных видов и типов.
- организацию коммерческой деятельности торгово-посредническими предприятиями и субъектами инфраструктуры рынка;

уметь:

- осуществлять сбор и обработку социально-экономической информации для оценки и прогноза коммерческой и иной деятельности предприятия;
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия;
- пользоваться нормативными документами в своей деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов.
- осуществлять хозяйственные связи с производственными и непроизводственными организациями, входящие в инфраструктуру рынка с целью обеспечения обращения товаров.

владеть:

- методами организации и управления коммерческой деятельностью предприятия в

современных условиях;

- правилами ведения коммерческих операций в учреждениях и организациях, входящих в инфраструктуру рынка;
- методами распознавания и оценки различных факторов опасности с учетом общепринятых критериев;
- умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельностью организации;
- инновационными методами, средствами и технологиями в коммерческой области деятельности.

Изучение данной дисциплины направлено на формирование следующих компетенций:

Код компетенции	Наименование результата обучения
ОПК-2	способность находить организационно-управленческие решения и готовность нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений.
ОПК-3	способность проектировать организационные структуры, участвовать в разработке стратегий управления человеческими ресурсами организаций, планировать и осуществлять мероприятия, распределять и делегировать полномочия с учетом личной ответственности за осуществляемые мероприятия.
ОПК-6	владеть методами принятия решений в управлении операционной (производственной) деятельностью организаций.
ПК-1	владение навыками использования основных теорий мотивации, лидерства и власти для решения стратегических и оперативных управленческих задач, а также для организации групповой работы на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды, умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры.
ПК-6	способность участвовать в управлении проектом, программой внедрения технологических и продуктовых инноваций или программой инновационных изменений.

1.3 Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы направления подготовки

Учебная дисциплина «Организация коммерческой деятельности» является дисциплиной вариативной части блока Б1 дисциплины (модули) учебного плана по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент» (уровень бакалавриата).

Через объект исследования дисциплина связана с такими учебными дисциплинами как «Стратегический менеджмент», «Методы принятия управленческих решений», «Теория организации», и др. Между ними существует тесная многосторонняя зависимость. Подобные взаимосвязи обеспечивают целостность изучения предметной области и формирование базового уровня знаний для последующего изучения дисциплин, связанных с данной.

2. Содержание дисциплины

2.1 Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины Организация коммерческой деятельности составляет 6 зачетных единиц/216 часов (очная и заочная формы обучения).

Содержание дисциплины по темам (разделам)

№ раз-дела	Наименование раздела, тема	Содержание раздела	Форма текущего контроля
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Принципы и методы управления, цель и задачи. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Внутренняя и внешняя среда. Субъекты коммерческой деятельности их взаимосвязь. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции, организационное построение.	Опрос
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	Риск в коммерческой деятельности: понятие. Условия возникновения рисков. Внешние и внутренние факторы. Прямые и косвенные факторы рисков. Классификация рисков	Опрос
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Информация как предмет коммерческого распространения. Привлекательность использования передовых технологий для анализа и принятия своевременных решений. Защита коммерческой информации.	Опрос
4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Государственное регулирование коммерческой деятельности организации и ее нормативно-правовая база. Контрольные и надзорные органы. Государственная регистрация и лицензирование. Коммерческий риск и способы управления им.	Опрос
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	Понятие хозяйственных связей. Система хозяйственных связей. Факторы формирования хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Значение хозяйственных связей	Опрос
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Сущность роль и значение закупочной работы. Организация коммерческой работы по оптовым закупкам. Этапы коммерческой работы по закупкам товаров.	Опрос
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Понятие, сущность и задачи оптовой торговли. Сущность и содержание коммерческой работы по оптовой продаже. Формы оптовой продажи товаров. Организация оптовой продажи при транзитном обороте. Организация оптовой продажи при складском обороте.	Опрос
8	Тема 8. Планирование ассортимента и управление товарными запасами	Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Закупка товаров, их назначение. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Продажа (сбыт) товаров: понятие, методы, организация, эффективность. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.	Опрос
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке. Ее элементы, их свойства и методы анализа. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности. Бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных	Тест

		рисков и диверсификации политики предприятия. Порядок работы с бизнес-планом и его основные направления.	
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Инновации: понятие и классификация. Роль инновации в обеспечении конкурентоспособности предприятия. Влияние коммерческих инноваций на эффективную деятельность хозяйствующих субъектов предпринимательской деятельности. Инвестиции в коммерческие инновации	Контрольная работа

3. Структура дисциплины

Очно - заочная форма обучения

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	8 семестр	Всего
Общая трудоемкость	216	216
Аудиторная работа:	40	40
<i>Лекции (Л)</i>	18	18
<i>Практические занятия (ПЗ)</i>	22	22
<i>Лабораторные работы (ЛР)</i>		
<i>Зачет(З)</i>		
Самостоятельная работа:	176	176
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)		
Расчетно-графическое задание (РГЗ)		
Реферат (Р)		
Эссе (Э)		
Самостоятельное изучение разделов		
Контрольная работа (К)		
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	149	149
Подготовка и сдача экзамена	27	27
Вид итогового контроля (указать вид контроля)	Экзамен	Экзамен

4. Распределение видов учебной работы и их трудоемкости по разделам

Разделы дисциплины, изучаемые в 8 семестре

Очно-заочная форма обучения

№ раздела	Наименование разделов	Всего часов			
		Всего	Аудиторн работа		Внеауд. работа СР
			Л	ПЗ	
1	Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	18	2	2	14
2	Тема 2. Коммерческие риски организации	19	2	2	15
3	Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	19	2	2	15

4	Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	19	2	2	15
5	Тема 5. Организация хозяйственных связей	19	2	2	15
6	Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	19	2	2	15
7	Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	19	2	2	15
8	Тема 8. ассортимента и управление товарными запасами	19	2	2	15
9	Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	19	2	2	15
10	Тема 10. Инновации в сфере коммерции	19	-	4	14
<i>Экзамен</i>		27			27
<i>Итого:</i>		216	18	22	

Примечания: 1) Строка «*Всего*» присутствует только в таблице последнего семестра. В ней отражается общее число часов по видам работ за весь период обучения.

5. Тематический план учебной дисциплины

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, самостоятельная работа студентов, курсовая работа (проект)	Объем часов/зачетных единиц	Образовательные технологии	Формируемые компетенции/ уровень освоения*	Формы текущего контроля
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Сущность, структура и функции коммерческой деятельности предприятия	Лекции Сущность, специфика и цели курса «Организационное поведение». Научные основы, подходы и методы изучения организационного поведения. Базовые концепции организационного поведения. Организация, как система. Организация как процесс. Организация как открытая и закрытая система.	2	Коммуникативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Практические занятия Организация и менеджмент. Типы управления организацией: механистический, органистический. Структура организации. Организационная культура. Организационное поведение. Система организационного поведения.	2	Дискуссия	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Самостоятельная работа студента Особенности организации, определяющие характер организационного поведения. Принципы построения системы организационного поведения.	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
Тема 2. Коммерческие риски организации	Лекции Поведение как категория. Социальное поведение. Трудовая деятельность. Трудовое поведение. Теории поведения человека в организации. Школа научного управления. Административная школа. Школа человеческих отношений. Поведенческие науки. Эффективность организации.	2	Коммуникативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 2	Опрос
	Практические занятия	2	Круглый	ОПК-2,	Опрос

	Школа научного управления. Административная школа. Школа человеческих отношений. Поведенческие науки.		стол	ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 2	
	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 2	Опрос
	Взаимосвязь индивидуальной, групповой и организационной эффективности. Критерии эффективности организации.				
Тема 3. Коммерческая информация и ее защита	Лекции	2	Коммуни кативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 3	Опрос
	Модель управленческой деятельности. Необходимые качества руководителя. Факторы управленческого поведения. Профессиональная компетентность руководителя.				
	Практические занятия	2	Дискуссии	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 3	Опрос
	Модель компетенций руководителя. Оценка эффективности управленческого поведения.				
	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 3	Опрос
	Критерии эффективности деятельности руководителя. Способы повышения эффективности деятельности руководителя.				
Тема 4. Государственное регулирование коммерческой деятельности организации	Лекции	2	Коммуни кативная лекция	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Понятие глобализации. Основные тенденции глобализации. Организационное поведение и глобализация. Положительные и отрицательные стороны глобализации. Глобальный взгляд на организационное поведение.				
	Практические занятия	2	Круглый	ОПК-2,	Опрос

	Влияние глобализации на организационное поведение. Культуры и культурное разнообразие. Глобализация и работа людей.		стол	ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	
	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Перспективы глобализации. Специфика глобализации в России. Факторы, влияющие на процесс глобализации.				
Тема 5. Организация хозяйственных связей	Лекции	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Понятие личности. Структура личности. Внутренняя структура личности. Социальная структура личности. Восприятие. Ценности и установки. Формирование личности. Типологии личностей.				
	Практические занятия	2	Дискуссия	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Ролевое поведение в организации. Роли руководителя: межличностные, информационные, связанные с принятием решений.				
	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Методы изучения личности. Преимущества и недостатки различных методов. Поведение человека, саморегуляция.				
Тема 6. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров	Лекции	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Сущность мотивации трудовой деятельности. Психологические концепции мотивации. Проблема побуждения людей к труду. Классические экономические теории труда. «Экономический человек» А. Смита, концепция рабочей силы К. Маркса. Соотношение мотивации и деятельности. Основные понятия системы мотивации: потребность, мотив, стимул.				
	Практические занятия	2	Круглый	ОПК-2,	Опрос

	Иерархия потребностей человека. Различные модели системы потребностей.		стол	ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	
	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Классификация мотивов по содержанию, источникам возникновения, видам деятельности, профессиональной направленности, активности.				
Тема 7. Коммерческая работа по оптовой и розничной продаже товаров	Лекции	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Мотив и стимул. Взаимосвязь мотива и стимула в управлении персоналом. Структура мотивации. Функции мотивации труда. Различные механизмы мотивации и управление ими.				
	Практические занятия	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Современные практики психологического управления мотивацией труда. Использование PR-технологий в современной практике управления мотивацией труда.				
	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Мотивация как психологическая структура.				
Тема 8. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	Лекции	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
	Роль социально-психологического климата в системе мотивации труда. Компетентность и компетенции персонала. Деньги как средство мотивации. Система нематериальной оценки трудового вклада. Система организационных мотивационных мероприятий. Управление системой нематериального стимулирования труда. Моральное стимулирование сотрудников. Кадровая политика организации и ее влияние на мотивацию труда.				
	Практические занятия	2	Традиционное занятие	ОПК-2,	Опрос

	Командная деятельность как современная форма мотивации деятельности. Роль иных направлений работы с персоналом на мотивацию труда: должностное продвижение, обучение персонала, аттестация персонала. Методы нетрадиционной мотивации.		нное занятие	ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	
	Самостоятельная работа студента Роль менеджмента организации в развитии принципов оценки качества деятельности сотрудников. Участие персонала в решении важных производственных вопросов как основной фактор профессиональной мотивации современных работников.	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Опрос
Тема 9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия	Лекции Профессиональная карьера. Понятие карьерной траектории. Внутриорганизационная карьера. Этапы карьеры менеджера. Фактические модели карьеры. Плановые модели карьеры. Служебно-профессиональное продвижение.	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Тест
	Практические занятия Кадровый резерв. Необходимость кадрового резерва. Работа с кадровым резервом.	2	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Тест
	Самостоятельная работа студента Условия успешного карьерного роста. Карьерный рост как фактор мотивации сотрудников	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Тест
	Лекции Группа. Классификация групп (по количеству участников, устойчивости, целям и пр.). Природа групп. Структура группы. Стадии развития групп. Групповое поведение в организации. Процесс взаимодействия людей в группе.	-			
Тема 10. Инновации в сфере коммерции	Практические занятия Факторы группового поведения. Групповое мышление. Формирование сплоченной группы. Групповая и межгрупповая динамика. Групповая эффективность. Принятие решений в группах.	4	Традиционное занятие	ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Контрольная работа

	Самостоятельная работа студента	15		ОПК-2, ОПК-3, ОПК-6, ПК-1, ПК-6 / 1	Контрольна я работа
	Методы изучения и анализа взаимоотношений в группе. Роль согласия и конфликта в групповом поведении. Манипуляции в группе.				
	Подготовка к экзамену	36			
	Всего:	216			

* В таблице уровень усвоения учебного материала обозначен цифрами:

1. – репродуктивный (освоение знаний, выполнение деятельности по образцу, инструкции или под руководством);
2. – продуктивный (планирование и самостоятельное выполнение деятельности, решение проблемных задач; применение умений в новых условиях);
3. – творческий (самостоятельное проектирование экспериментальной деятельности; оценка и самооценка инновационной деятельности).

6. Образовательные технологии

Интерактивные образовательные технологии, используемые в аудиторных занятиях
Очно-заочная форма обучения

Семестр	Вид занятия (Л, ПР, ЛР)	Используемые интерактивные образовательные технологии	Количество часов
7	Л	коммуникативная лекция	8
	ПР	дискуссия, круглый стол	12
	ЛР		
Итого:			20

7. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации

7.1. Организация текущего и промежуточного контроля обучения

Текущий контроль: оценивается работа студентов на семинарских занятиях (доклады, анализ научных фактов, современных публикаций, подготовленность к деловой игре, степень участия в мозговом штурме). Одной из основных форм текущего контроля является тестирование, проводимое по мере усвоения учебного материала.

Промежуточный контроль: экзамен

7.2. Написание реферата не предусмотрено

7.3. Курсовая работа не предусмотрена

7.4. Вопросы к экзамену

1. Что следует понимать под коммерческой деятельностью?
2. Назовите субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Сформулируйте основные задачи, стоящие перед коммерческими службами предприятий.
4. Что собой представляет товар как объект коммерческой деятельности?
5. Дайте определение понятию «юридическое лицо».
6. В чем основное отличие коммерческих организаций от некоммерческих?
7. Перечислите основные организационно-правовые формы коммерческих организаций.
8. В чем отличие обществ с ограниченной ответственностью от акционерных обществ?
9. Какие организации относятся к некоммерческим?
10. На основании каких учредительных документов осуществляют свою деятельность юридические лица?
11. При соблюдении каких условий коммерческую деятельность могут осуществлять физические лица?
12. Каковы цели государственного регулирования торговли?
13. Перечислите основные методы государственного регулирования коммерческой деятельности.

14. Каков порядок проведения мероприятий по контролю, осуществляемых государственными органами и органами местного самоуправления?
15. Как осуществляется учет мероприятий по контролю торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями?
16. Каковы основные обязанности должностных лиц, осуществляющих государственный контроль?
17. Какие права имеют юридические лица и индивидуальные предприниматели при проведении мероприятий по контролю?
18. Кому и какие требования вправе предъявить потребитель в случае продажи ему товара ненадлежащего качества?
19. Каковы сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков товаров и сроки удовлетворения их продавцом или изготовителем?
20. Каковы цели, задачи и структура коммерческой службы организации?
21. Какие функции выполняют подразделения коммерческой службы?
22. Что такое этика? В чем особенности профессиональной этики?
23. Какие этические принципы и почему должны соблюдать коммерсанты в своей деятельности?
24. Что понимается под информацией и информационными ресурсами?
25. Что понимается под документированной информацией?
26. Какие требования предъявляются к документированной информации?
27. Какая информация считается конфиденциальной? Приведите примеры.
28. На каких принципах основывается правовое регулирование отношений в сфере информации, информационных технологий и защиты информации?
29. Каковы права и обязанности обладателя информации?
30. Как классифицируют сведения, составляющие государственную тайну?
31. Дайте определение понятиям «сделка» и «договор». Какие они бывают?
32. В какой форме может быть заключен договор?
33. Что является существенными условиями договора?
34. Каков порядок заключения договора?
35. Каков порядок изменения и расторжения договора?
1. Сущность и цели коммерческой деятельности.
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
3. Виды коммерческой деятельности, инфраструктура.
4. Коммерческие формы и методы сотрудничества в сфере производства.
5. Условия осуществления коммерческой деятельности.
6. Процессы коммерческой деятельности.
7. Формы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
8. Методы сотрудничества в сфере сделок и товарообмена.
9. Заключение договоров купли-продажи.
10. Некоторые протокольные рекомендации.
11. Структура и содержание контрактов.
12. Коммерческие взаиморасчеты.
13. Закупка и поставка товаров.
14. Необходимость и сущность управления запасами на коммерческом предприятии.
15. Понятие товарного потока.
16. Формирование ассортимента торгового предприятия.
17. Методы управления запасами и товарными потоками.
18. Сфера услуг: ее роль в развитии торговли и производства.
19. Понятие и классификация услуг.
20. Свойства услуг.
21. Коммерция услуг.
22. Коммерческая информация: сущность, ценность, виды.

23. Содержание государственного регулирования коммерческой деятельности.
24. Необходимость государственного регулирования коммерческой деятельности и его виды.
25. Таможенное регулирование.
26. Валютный контроль.
27. Финансирование.
28. Кредитование.
29. Аренда и лизинг.
30. Франчайзинг.
31. Оценка финансового состояния и управление финансовыми потоками.
32. Коммерческий риск.
33. Коммерческая тайна.

7.6. Критерии оценки

Оценка **«отлично»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент легко ориентируется в пройденном материале, демонстрирует способность к аналитической деятельности и самостоятельность мышления.

Оценка **«хорошо»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, студент хорошо воспроизводит изученный материал, но затрудняется провести сравнительный анализ, дать самостоятельную оценку тому или иному явлению.

Оценка **«удовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса освоено частично, некоторые практические навыки работы не сформированы, многие предусмотренные программой обучения учебные задания не выполнены, либо качество выполнения некоторых из них оценено числом баллов, близким к минимальному.

Оценка **«неудовлетворительно»** ставится в случае, когда теоретическое содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, все выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к какому-либо значимому повышению качества выполнения учебных заданий.

8. Сведения о материально-техническом обеспечении дисциплины

№п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1	Аудитория №402	<p>11 компьютеров Системный блок 1: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4570 CPU @ 3.20GHz 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор Benq G922HDA- 22 дюйма Системный блок 2: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-4170 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ</p>

		<p>Монитор DELL 178FP Системный блок 3: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-6100 CPU @ 3.70GHz 4096 МБ ОЗУ; SSD Объем: 120 ГБ Монитор Samsung 940NW Акустическая система 2.0 Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
2	Аудитория №403	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
3	Аудитория №405	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E2180 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор АОС 2470W Проектор Epson EH-TW5300 с акустической системой</p>
4	Аудитория №302	<p>11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i3-2100 CPU @ 3.10GHz 4096 МБ ОЗУ; HDD Объем: 320 ГБ Монитор Acer P206HL - 20 дюймов Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W</p>
5	Аудитория №303	<p>Системный блок: Процессор Intel® Pentium®Dual-Core E5200 2048 ОЗУ; 320 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
6	Аудитория №305	<p>Системный блок: Процессор Intel® Core™2 Duo E8500 2048 ОЗУ; 250 HDD Монитор Samsung SyncMaster 940NW Акустическая система Sven Проектор Nec M260W</p>
7	Аудитория №306	<p>12 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz 8192 ОЗУ; HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с акустической системой Проектор Epson EB-440W</p>
8	Аудитория №308	<p>Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-2400 CPU @ 3.10GHz; 8192 ОЗУ HDD Объем: 500 ГБ Монитор DELL EX231W - 24 дюйма Интерактивная доска Elite Panaboard UB-T880W с</p>

		акустической системой Проектор Epson EB-440W
10	Аудитория №109	11 компьютеров Системный блок: Процессор Intel(R) Core(TM) i5-6400 CPU @ 2.70GHz 4096 МБ ОЗУ SSD Объем: 120 ГБ Монитор Philips PHL 243V5 - 24 дюйма Акустическая система Sven Интерактивная доска Smart Board Проектор Epson EH-TW535W
11	Аудитории № 309, 310, 311	1 моноблок Модель: Lenovo V530-24ICB Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8400T CPU @ 1,7GHz 8192 ОЗУ SSD Объем:240 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт.
14	Аудитория № 410, 411, 412	1 моноблок Модель: HP 24 - 10145UR Процессор Intel(R) Core(TM) i7-9700T CPU @ 2GHz 16384 ОЗУ SSD Объем:500 ГБ Встроенные колонки, микрофон, вебкамера. Диагональ экрана - 24 дюйма Проектор переносной Epson EB-5350 (1080p)– 1 шт. Экран переносной Digis 180x180 – 1 шт.

9. Особенности обучения лиц с ОВЗ и инвалидностью

- учебные занятия организуются исходя из психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ совместно с другими обучающимися в общих группах, а также индивидуально, в соответствии с графиком индивидуальных занятий;

- при организации учебных занятий в общих группах используются социально-активные и рефлексивные методы обучения, технологии социокультурной реабилитации с целью оказания помощи в установлении полноценных межличностных отношений, создания комфортного психологического климата в группе;

- в процессе образовательной деятельности применяются материально-техническое оснащение, специализированные технические средства приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с различными нарушениями, электронные образовательные ресурсы в адаптированных формах.

- подбор и разработка учебных материалов преподавателями производится с учетом психофизического развития и состояния здоровья лиц с ОВЗ;

- использование элементов дистанционного обучения при работе со студентами, имеющими затруднения с моторикой;

- обеспечение студентов текстами конспектов (при затруднении с конспектированием);

- использование при проверке усвоения материала методик, не требующих выполнения рукописных работ или изложения вслух (при затруднениях с письмом и речью) – например, тестовых бланков.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1. Инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, на электронном носителе, в печатной форме увеличенным шрифтом и т.п.);

2. Доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа);

3. Доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, устно, др.).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

10. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

10.1. Основная литература:

1. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/939763>

2. Никулина, Н.Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Торговое дело» / Н.Н. Никулина, Л.Ф. Суходоева, Н.Д. Эриашвили. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 319 с. - ISBN 978-5-238-02319-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1028892>

10.2. Дополнительная литература:

1. Основы предпринимательства: Учебно-методическое пособие к семинарским занятиям - Москва :Эк. ф-т МГУ, 2016. - 168 с.: ISBN 978-5-906783-31-8 - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/967686>

2. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - Москва :ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - (Карманное учебное пособие) (Обложка) ISBN 978-5-9557-0363-3 - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/525404>

10.3. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины для организации самостоятельной работы студентов

программное обеспечение:

Microsoft Office Standard 2010

базы данных, информационно-справочные и поисковые системы:

Электронно-библиотечная система Znanium.com <https://new.znanium.com/>

Электронно-библиотечная система Юрайт <https://biblio-online.ru/>

Справочно-правовая система КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru/>

База данных научной электронной библиотеки eLIBRARY

<https://www.elibrary.ru/defaultx.asp?>

Библиографическая база данных ИНИОН РАН <http://inion.ru/ru/resources/bazy-dannykh-inion-ran/>

Электронная база данных открытого доступа OMICS International

<https://www.omicsonline.org/>

База данных Google Академия <https://scholar.google.com/>