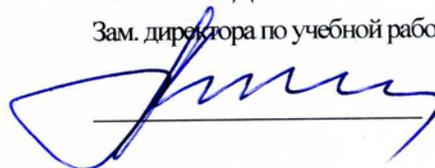


Факультет Космический
Кафедра К4 "Экономика и управление"

«УТВЕРЖДАЮ»

Зам. директора по учебной работе МФ, д.т.н.

 Макуев В.А.

« 29 » 04 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

“КОММЕРЦИЯ”

Направление подготовки
38.03.01 «Экономика»

Направленность подготовки
«Экономика предприятий и организаций»

Квалификация выпускника
бакалавр

Форма обучения	– очная
Срок обучения	– 4 года
Курс	– IV
Семестры	– 8
Трудоемкость дисциплины:	– 6 зачетных единиц
Всего часов	– 216 час.
Из них:	
Аудиторная работа	– 90 час.
Из них:	
лекций	– 36 час.
практические занятия	– 54 час.
Самостоятельная работа	– 90 час.
Подготовка к экзамену	– 36 час.
Виды промежуточного контроля:	
Экзамен	– 8 семестр
Курсовая работа	– 8 семестр

Мытищи 2019 г.

Рабочая программа составлена на основании ОПОП ВО, разработанной в соответствии с требованиями ФГОС ВО по данному направлению подготовки, направленностью подготовки, нормативными документами Министерства науки и высшего образования, университета и локальными актами филиала.

Автор(ы):

Доцент кафедры К-4
«Экономика и управление»,
к. э. н.

(должность, ученая степень, ученое звание)


(подпись)
«04» 04 2019г.

О.И. Морозова
(Ф.И.О.)

Рецензент:

Директор АО «РСК»МиГ»

(должность, ученая степень, ученое звание)


(подпись)
«04» 04 2019г.

А.Н. Рыкин
(Ф.И.О.)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры К4 «Экономика и управление»

Протокол № 7 от «17» 04 2019г.

Заведующий кафедрой, к.э.н., доцент
(ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Е.Б. Назаренко
(Ф.И.О.)

Рабочая программа одобрена на заседании Научно-методического совета космического факультета

Протокол № 6 от «26» 04 2019г.

Декан факультета, к.э.н., доцент
(ученая степень, ученое звание)


(подпись)

Н.Г.Поярков
(Ф.И.О.)

Рабочая программа соответствует всем необходимым требованиям, электронный вариант со всеми приложениями передан в отдел образовательных программ МФ (ООП МФ)

Начальник ООП МФ, к.т.н., доцент
(ученая степень, ученое звание)


(подпись)

А.А. Шевляков
(Ф.И.О.)

«28» 04 2019г.

СОДЕРЖАНИЕ

ВЫПИСКА ИЗ ОПОП ВО	4
1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ	5
1.1. Цель освоения дисциплины	5
1.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (<i>модулю</i>), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы	5
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	7
2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ	8
3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	9
3.1. Тематический план	9
3.2. Учебно-методическое обеспечение для контактной работы обучающихся с преподавателем	10
3.2.1. Содержание разделов дисциплины, объем в лекционных часах	10
3.2.2. Практические занятия и семинары	13
3.2.3. Лабораторные работы	14
3.2.4. Инновационные формы учебных занятий	15
3.3. Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	15
3.3.1. Расчетно-графические работы и домашние задания	15
3.3.2. Рефераты	15
3.3.3. Контрольные работы	15
3.3.4. Рубежный контроль	15
3.3.5. Другие виды самостоятельной работ	15
3.3.6. Курсовой проект <i>или курсовая работа</i>	15
4. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ	19
4.1. Текущий контроль успеваемости обучающихся	19
4.2. Промежуточная аттестация обучающихся	19
5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	21
5.1. Рекомендуемая литература	21
5.1.1. Основная и дополнительная литература	21
5.1.2. Учебные и учебно-методические пособия для подготовки к контактной работе обучающихся с преподавателем и для самостоятельной работы обучающихся	21
5.1.3. Нормативные документы	21
5.1.4. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и другие электронные информационные источники	22
5.2. Информационные технологии и другие средства, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	22
5.3. Раздаточный материал	22
5.4. Примерный перечень вопросов по дисциплине	22
6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА	25
7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	26
8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ	29

Выписка из ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика», направленности подготовки «Экономика предприятий и организаций» для учебной дисциплины «Коммерция» в соответствии с учебным планом:

Индекс	Наименование дисциплины и ее основные разделы	Всего часов
Б1.В.ДВ.04.02	<p>Коммерция Эволюция коммерческой деятельности. Основные признаки торговых организаций и их классификации. Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности. Хозяйственные связи и договорные отношения в коммерции и коммерческие обязательства по купле-продаже товаров. Коммерческие расчеты: формы и методы. Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности. Коммерческие договорные обязательства и поручительские отношения и обязательства. Организационные и правовые особенности электронной коммерции. Инновации в коммерческой деятельности и коммерческий риск.</p>	216

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

1.1. Цель освоения дисциплины

Коммерция представляет собой совокупность коммерческих процессов и операций, направленных на куплю-продажу, обмен и доведение товаров до потребителей с ориентацией на спрос и получение целевой прибыли. Практика показывает, что эффективное функционирование рыночной экономики во многом зависит от уровня развития коммерческой деятельности предприятий, организаций, индивидуальных предпринимателей. Коммерческие аспекты получают все большее развитие в деятельности организаций и предприятий – участников рынка. Таким образом, изучение основ коммерческой деятельности представляется своевременным и актуальным при подготовке специалистов коммерции для работы в новых условиях хозяйствования.

В связи с этим существенно возрастает значение профессиональной подготовки специалистов высшей квалификации в области коммерции, а особенно, в условиях постоянных динамических изменений рыночных процессов.

Цель дисциплины «Коммерция» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности, а также формирование необходимых компетенций.

Задачи изучения дисциплины: Освоение основ коммерческой деятельности современного предприятия. Изучение методов организации и развития коммерческой деятельности. Изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности. Выработка навыков управления коммерческими процессами торговых предприятий.

1.2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ, СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

В результате освоения дисциплины обучающийся должен решать следующие профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности:

расчетно-экономическая деятельность:

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
- разработка экономических разделов планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств;

аналитическая, научно-исследовательская деятельность:

- поиск информации по полученному заданию, сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;
- обработка массивов экономических данных в соответствии с поставленной задачей, анализ, оценка, интерпретация полученных результатов и обоснование выводов;
- построение стандартных теоретических и эконометрических моделей исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, анализ и интерпретация полученных результатов;
- анализ и интерпретация показателей, характеризующих социально-экономические процессы и явления на микро- и макроуровне как в России, так и за рубежом;
- подготовка информационных обзоров, аналитических отчетов;
- проведение статистических обследований, опросов, анкетирования и первичная обработка их результатов;

- участие в разработке проектных решений в области профессиональной деятельности, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ;

В соответствии с ОПОП ВО по данному направлению и направленности подготовки процесс обучения по данной дисциплине направлен на формирование следующих планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающихся, установленных ФГОС ВО или их элементов):

Профессиональные компетенции:

ОПК-2 – способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач;

ОПК-4 – способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность;

Профессиональные компетенции:

ПК-3 – способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;

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

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (ЗУНов), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями):

По компетенции **ОПК-2** обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- основы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач торгового предприятия;
- теоретико-методические основы организации коммерческой деятельности;
- информационно-методическое обеспечение коммерческой деятельности;

УМЕТЬ:

- создавать информационную базу для организации коммерческой деятельности;
- анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность

ВЛАДЕТЬ:

- навыками использования различных социально-экономических методов для анализа тенденций развития современного общества;

По компетенциям **ОПК-4** обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- нормативно-правовые документы, регламентирующие правила транспортирования, приемки, складирования, хранения, реализации товаров и предоставления сервисных услуг;
- особенности организации и проведения коммерческой сделки;
- порядок государственного и международного регулирования деятельности коммерческого предприятия;
- процесс закупки товаров: источники поставок товаров, системы выбора поставщиков, порядок заключения и исполнения договоров купли-продажи;

УМЕТЬ:

- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- моделировать и проектировать коммерческую деятельность;

ВЛАДЕТЬ:

- навыками планирования, организации и управления процессами купли-продажи и обмена товаров;
- навыками разработки, принятия и реализации управленческих решений;
- навыками делового общения в стандартных профессиональных ситуациях.

По компетенциям *ПК-3, ПК-5* обучающийся должен:

ЗНАТЬ:

- инструменты изучения рынков товаров и услуг;
- управление запасами и движением товаров;
- типы и основные требования, предъявляемые к структурам управления; квалификационную структуру штатов, содержание труда работников торгового предприятия; квалификационную структуру штатов, содержание труда работников торгового предприятия;

УМЕТЬ:

- анализировать, прогнозировать, экономически оценивать факторы внешней среды; выбирать эффективную организационно-правовую форму с учетом фактором внешней среды;

ВЛАДЕТЬ:

- навыками деловых коммуникаций;
- информацией об организационно-правовых формах предприятий и законодательных требованиях к процессам организации деятельности предприятия;
- методами и принципами проектирования организационных структур управления;
- методами оценки эффективности управленческих решений

1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Данная дисциплина входит в базовую часть Блока 1.

Изучение данной дисциплины базируется на знаниях, умениях и навыках, полученных при изучении таких дисциплин как: микроэкономика, макроэкономика, экономика предприятия, ценообразование, налоги и налоговая система, финансы.

Полученные при изучении данной дисциплины знания, умения и навыки будут использоваться при написании выпускной квалификационной работы.

2. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ

Объем дисциплины: в зачетных единицах – 6 з.е., в академических часах – 216 ак.час.

Вид учебной работы	Часов		Семестры	
	всего	в том числе в инновационных формах	8	
Общая трудоемкость дисциплины:	216	14	216	
Аудиторная работа обучающихся с преподавателем:	90	14	90	
Лекции (Л)	36	8	36	
Практические занятия (Пз) и(или) семинары (С)	54	6	54	
Самостоятельная работа обучающихся:	90	-	90	
Проработка прослушанных лекций и учебного материала, перенесенного с аудиторных занятий на самостоятельную проработку, изучение рекомендуемой литературы (Л) – 18	9	-	9	
Подготовка к практическим занятиям (Пз) и(или) семинарам (С) – 27	13	-	13	
Выполнение других видов самостоятельной работы (Др)	32	-	32	
Выполнение курсового проекта (КП) или курсовой работы (КР)-1	36		36	
Подготовка к экзамену	36		36	
Форма промежуточной аттестации:	Э, КР	-	Э, КР	

3. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№ п/п	Разделы дисциплины	Формируемые компетенции или их части	Аудиторные занятия			Самостоятельная работа обучающегося и формы ее контроля					Текущий контроль результатов обучения и промежуточная аттестация, баллов по модулям (мин./макс.)	
			Л, часов	№ Пз (С)	№ Лр	№ РГР (Дз)	№ Р	№ Кр	№ РК	Др часов		
8 семестр												
1	Эволюция коммерческой деятельности	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	4								32	2/3
2	Основные признаки торговых организаций и их классификация	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	2									
3	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	2									
4	Хозяйственные связи, договорные отношения и коммерческие обязательства по купле-продаже товаров в коммерции	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	6								32	2/3
5	Коммерческие расчеты: формы и методы	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	2									
6	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	6									
7	Коммерческие договорные и поручительские отношения и обязательства.	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	6									
8	Организационные особенности и базовые технологии электронной коммерции.	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	4									
9	Инновации в коммерческой деятельности и коммерческий риск.	ОПК-2 ОПК-4 ПК-3, ПК-5	4								2/4	
Выполнение и защита курсовой работы (КР)											36/60	
ИТОГО текущий контроль результатов обучения в 8 семестре											42/70	
Промежуточная аттестация (экзамен)											18/30	
ИТОГО											60/100	

3.2. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ АУДИТОРНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ

На аудиторную работу обучающихся с преподавателем, согласно учебному плану, отводится – 90 часов.

Аудиторная работа обучающихся с преподавателем включает в себя:

– лекции – 36 часов;

– практические занятия и(или) семинары – 54 часов;

Часы выделенные по учебному плану на экзамен(ы) в общее количество часов на аудиторную работу обучающихся с преподавателем не входят, а выносятся на недели, отведенные на сессии – 36 часов на один экзамен.

Часы на внеаудиторные виды контактной работы обучающихся с преподавателем выделяются из самостоятельной работы обучающихся и часов, выделенных на промежуточную аттестацию, в соответствии с нормативами нагрузки преподавателей, утверждаемыми в университете ежегодно.

3.2.1. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ, ОБЪЕМ В ЛЕКЦИОННЫХ ЧАСАХ (Л) – 36 ЧАСОВ

№ Л	Раздел (модуль) дисциплины и его содержание	Объем, часов
1	Эволюция коммерческой деятельности Сущность и основные задачи коммерции. Возникновение и развитие коммерции. Эволюция коммерции в развитых зарубежных странах. Развитие коммерции в России. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Ассортимент товаров и ассортиментная политика предприятия. Основные понятия и типология товаров.	4
2	Понятие и классификация ассортимента товаров. Управление ассортиментом товаров и ассортиментная политика предприятия. Формы и виды собственности в коммерции. Процессный подход и его реализация в коммерции. Системный подход и его реализации в коммерции.	
3	Основные признаки торговых организаций и их классификация Понятие и признаки торговой организации. Классификация торговых организаций. Классификация по формам собственности. Классификация по целям деятельности. Классификация по характеру прав учредителей (участников) на имущество торговых организаций. Классификация по организационно-правовым формам коммерческих торговых организаций. Классификация некоммерческих торговых организаций по организационно-правовым формам. Классификация торговых организаций по задачам и функциям. Организация оптовой и посреднической торговли. Организация розничной торговли. Объединения торговых организаций и смешанные объединения	2
4	Конкурентные формы и виды коммерческой деятельности Сущность и виды торгов. Назначение и организационные формы аукционов. Порядок проведения аукциона. Организация проведения конкурсных торгов. Организация торговли на ярмарках и выставках.	2
5	Хозяйственные связи, договорные отношения и коммерческие обязательства по купле-продаже товаров в коммерции Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в коммерции. Понятие и условия договора в коммерческой деятельности. Содержание и форма договора. Классификация договоров. Порядок заключения договоров. Изменение и расторжение договора. Управление договорной работой. Общие положения договора о купле-продаже товаров.	6

№ Л	Раздел (модуль) дисциплины и его содержание	Объем, часов
6	Основные формы договора купли-продажи. Права и обязанности продавцов по договору купли-продажи. Права и обязанности покупателя по договору купли-продажи. Организационно-правовые особенности договора розничной купли-продажи Организационно-правовые особенности договора поставки. Договор поставки товаров для государственных нужд. Организационно-правовые особенности договора контрактации. Организационно-правовые особенности договора мены. Хозяйственные связи при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Договорные отношения при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ.	
7	Сущность, основные виды лицензирования, их место и роль в коммерческой деятельности. Основные понятия и определения в области лицензирования. Основные принципы и критерии осуществления лицензирования. Полномочия лицензирующих органов. Порядок и срок действия лицензии. Принятие решения о предоставлении лицензии. Содержание документа, подтверждающего наличие лицензии. Лицензионный контроль, приостановление действия лицензии и ее аннулирование. Ведение реестров лицензий	
8	Коммерческие расчеты: формы и методы Общие положения о коммерческих расчетах. Наличная форма коммерческих расчетов. Формы и методы безналичных коммерческих расчетов. Расчеты платежными поручениями. Коммерческие расчеты по аккредитиву. Коммерческие расчеты по инкассо. Коммерческие расчеты чеками. Иные применяемые в коммерческой деятельности формы безналичных расчетов	2
9	Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности Правовое регулирование информационного обеспечения коммерческой деятельности. Основные понятия и определения в области информатизации процессов. Сущность и функции информационного обеспечения коммерческой деятельности. Роль, значение и источники информации в коммерции. Виды коммерческой информации и принципы ее формирования.	
10	Товарные знаки и знаки обслуживания в коммерческой деятельности. Понятие и признаки товарных знаков. Виды товарных знаков. Функции товарных знаков. Право на товарный знак и его правовая охрана. Регистрация товарного знака. Общеизвестный и коллективный товарные знаки, их правовая охрана. Использование товарного знака. Распоряжение исключительным правом на товарный знак. Прекращение правовой охраны товарного знака. Наименование места происхождения товара и его правовая охрана. Функции федеральных органов и ответственность за нарушение Федерального закона "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров". Зарубежные концепции и опыт стратегии применения торговых марок. Принятие решений относительно торговых марок. Выбор торговой марки. Стратегии выбора названия марки. Марочная стратегия за рубежом.	6
11	Упаковка и этикетки в зарубежной практике. Бренд и брендинг: эволюция, состояние и перспективы развития. Сущность, этимология и типология брендов Стоимость и место бренда в жизненном цикле товара. Интегрированный брендинг и архитектура бренда. Коммерческая тайна и ее защита: общие положения и понятия. Условия для отсутствия режима коммерческой тайны. Порядок предоставления и права обладателя	

№ Л	Раздел (модуль) дисциплины и его содержание	Объем, часов
	информации, составляющей коммерческую тайну. Охрана конфиденциальности информации. Охрана конфиденциальности информации в рамках гражданско-правовых отношений и при ее предоставлении. Зарубежный опыт охраны коммерческой тайны. Административные и организационные методы защиты коммерческой тайны. Ответственность за нарушение закона об охране коммерческой тайны	
12	Коммерческие договорные и поручительские отношения и обязательства Понятие и сущность обязательственных отношений в коммерции. Продажа недвижимости и предприятия. Договор продажи недвижимости и государственная регистрация перехода права собственности. Цена в договоре продажи имущества и порядок передачи недвижимости. Коммерческие обязательственные отношения аренды. Общие положения об аренде (имущественном найме). Объекты и сроки аренды. Арендная плата и порядок ее установления. Обязанности и права арендодателя. Обязанности и права арендатора. Досрочное расторжение договора аренды. Коммерческие обязательственные отношения проката. Общие положения договора проката.	
13	Порядок предоставления имущества арендатору и пользования арендованным имуществом. Коммерческие обязательства финансовой аренды (лизинга). Экономическая роль и значение лизинга. Возникновение и значение коммерческих отношений и договора лизинга. Субъекты и объекты лизинговых отношений. Формы, типы и виды лизинга. Существенные условия и состав договора лизинга. Обязанности и права сторон договора финансовой аренды. Состав и правила осуществления лизинговых платежей. Лицензирование в регулировании лизинговых отношений. Поручительство как форма исполнения коммерческих обязательств. Основные положения и роль поручительства в коммерции. Ответственность и права поручителя. Прекращение поручительства. Организационно-правовые отношения коммерческого поручения. Договор поручения и его исполнение. Права и ответственность поверенного и доверителя. Прекращение договора поручения и его последствия. Комиссия как форма коммерческих поручительских отношений. Договор комиссии и исполнение комиссионного поручения. Права, обязанности и ответственность сторон договора комиссии. Комиссионное вознаграждение. Прекращение договора комиссии.	6
14	Факторинг как форма комиссионных сделок и операций. Поручительские отношения коммерческого агентирования. Организационно-правовые отношения и порядок агентирования. Обязательства и права сторон агентского договора. Агентское вознаграждение. Возмездное оказание услуг как форма коммерческих поручительских обязательств. Сущность услуг и договора по их возмездному оказанию. Условия выполнения договора возмездного оказания услуг. Коммерческая концессия как форма поручительских обязательств. Сущность, задачи и цели коммерческой концессии (франчайзинга). Виды коммерческой концессии и ее характерные черты. Договор коммерческой концессии и субконцессии. Обязанности сторон договора коммерческой концессии. Ограничения прав и обязанности сторон по договору коммерческой концессии. Вознаграждение по договору коммерческой концессии. Изменение и прекращение договора коммерческой концессии. Поручительские отношения по финансированию под уступку денежного требования. Договор финансирования под уступку денежного требования. Предмет уступки денежного требования. Ответственность клиента и должника перед	

№ Л	Раздел (модуль) дисциплины и его содержание	Объем, часов
	финансовым агентом. Права клиента, финансового агента и должника в их финансовых взаимоотношениях.	
15	Организационные особенности и базовые технологии электронной коммерции Сущность и предмет электронной коммерции и ее место в эволюции и системе информационных технологий. Рекомендации международных организаций по нормативному регулированию процедур и правил электронной коммерции. Модели, субъекты и объекты электронной коммерции. Факторы развития системы электронной коммерции и ее преимущества. Влияние электронной коммерции на принципы общественного производства. Влияние электронной коммерции на изменения в экономике и механизмы проведения торговых операций.	4
16	Базовые технологии электронной коммерции. Аутентификация контрагентов на основе технологии электронной цифровой подписи. Автоматизированные системы управления ресурсами предприятия. Организационно-правовые особенности сделки купли-продажи в электронной торговле. Способы оплаты купленного товара в электронном магазине. Правовое обеспечение электронной коммерции. Доставка товаров покупателю в электронной торговле. Этика электронной коммерции. Ведение переписки по электронной почте. Форумы и чаты. Использование рекламных технологий в Интернете	
17	Инновации в коммерческой деятельности и коммерческий риск Роль нововведений в коммерческой деятельности в обновлении основных фондов. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.	
18	Сущность и источники коммерческого риска. Основные функции коммерческого риска и влияющие на него факторы. Классификация (типология) коммерческих рисков. Управление коммерческими рисками. Направления и методы снижения коммерческих рисков и их последствий. Методы снижения коммерческих рисков и их последствий в малом предпринимательстве	4

3.2.2. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ (Пз) и(или) СЕМИНАРЫ (С) – 54 ЧАСОВ

Проводится 27 практических занятий по следующим темам:

№ Пз(С)	Тема практического занятия (семинара) и его содержание	Объем, часов	Раздел (модуль) дисциплины	Виды контроля текущей успеваемости
1	Анализ субъектов и объектов в коммерческой деятельности.	2	1	-
2	Управление ассортиментной политикой предприятия (серия кейсов) Кейс № 1	2	1	-
3	Анализ торговых организаций на предложенных примерах	2	2	-
4	Организация оптовой и розничной торговли (серия кейсов) Кейс № 2	2	2	-
5	Проведение торгов (серия кейсов) Кейс № 3	2	3	-
6	Составление договоров купли-продажи.	2	4	-
7	Составление договоров купли-продажи (продолжение)	2	4	-

№ Пз(С)	Тема практического занятия (семинара) и его содержание	Объем, часов	Раздел (модуль) дисциплины	Виды контроля текущей успеваемости
8	Проведение анализа различных видов коммерческих договоров (поставки, мены, контракции, НИОКР)	2	4	-
9	Разработка этапов лицензирования и лицензионный контроль.	2	4	-
10	Рассмотрение различных схем безналичных расчетов Кейс № 3 (платежные поручения и аккредитивы)	2	5	-
11	Рассмотрение различных схем безналичных расчетов Кейс № 4 (инкассо, чеки)	2	5	-
12	Разработка и регистрация товарного знака (на примерах).	2	6	-
13	Проведение ребрендинга разработанного товарного знака и его правовое регулирование (на примерах) 1 часть	2	6	-
14	Проведение ребрендинга разработанного товарного знака и его правовое регулирование (на примерах) 2 часть	2	6	-
15	Составление и анализ договоров о продаже недвижимости (на примерах).	2	7	-
16	Составление договора поручительства и его финансовая оценка	2	7	-
17	Разработка различных схем лизинга. Проведение лизинговой сделки и расчета лизинговых платежей.	2	7	-
18	Решение задач по факторинговым сделкам.	2	7	-
19	Оценка влияния электронной коммерции на общественное производство	2	8	-
20	Анализ развития электронной торговли по модели B2B в России (Кейс № 4)	2	8	-
21	Анализ ситуаций (Этика электронной коммерции) Кейс № 5	2	8	-
22	Деловая игра: имитация совершения покупки в интернет-магазине. Интернет-маркетинг.	2	8	-
23	Разработка стратегии выхода компании в электронную торговлю	2	8	-
24	Инновационные системы мобильной торговли.	2	9	-
25	Анализ развития мобильной коммерции в России	2	9	-
26	Выявление источников коммерческого риска	2	9	-
27	Анализ методов снижения коммерческих рисков (Кейс № 6)	2	9	-

3.2.3. ЛАБОРАТОРНЫЕ РАБОТЫ (ЛР) – 0 ЧАСОВ

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

3.2.4. ИННОВАЦИОННЫЕ ФОРМЫ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ

При изучении данной дисциплины применяются следующие инновационные формы:

- Интерактивная лекция;
- Работа в команде (в группах);
- Деловая игра
- Решение ситуационных задач
- Дискуссия.

При этом предусматривается использование таких вспомогательных средств, как интерактивные доски, мультимедийные проекторы, видеопроекторы, плакаты, раздаточные материалы и т.п.

3.3. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

На самостоятельную работу обучающихся, согласно учебному плану, отводится – 90 часов.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя:

- проработку прослушанных лекций, учебного материала, перенесенного с аудиторных занятий на самостоятельную проработку, изучение рекомендованной литературы – 9 часов;
- подготовку к практическим занятиям и(или) семинарам, решение задач и упражнений, выполнение переводов с иностранных языков – 13 часов;
- выполнение других видов самостоятельной работы – 32 часа;
- выполнение других видов самостоятельной работы – 36 часов

Часы на внеаудиторные виды контактной работы обучающихся с преподавателем выделяются из самостоятельной работы обучающихся и часов, выделенных на промежуточную аттестацию, в соответствии с нормативами нагрузки преподавателей, утверждаемыми в университете ежегодно.

3.3.1. РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКИЕ (РГР) РАБОТЫ И(ИЛИ) ДОМАШНИЕ ЗАДАНИЯ (ДЗ) – 0 ЧАСОВ

Расчетно-графическая работа рабочей программой не предусмотрена:

3.3.2. РЕФЕРАТЫ – 0 ЧАСОВ

Рефераты рабочей программой не предусмотрены.

3.3.3. КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ (КР) – 0 ЧАСОВ

Выполнение контрольных работ рабочей программой не предусмотрено.

3.3.4. РУБЕЖНЫЙ КОНТРОЛЬ (РК) – 0 ЧАСОВ

Рубежный контроль рабочей программой не предусмотрен

3.3.5. ДРУГИЕ ВИДЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ (ДР) – 32 ЧАСА

Другие виды самостоятельной работы относятся к нерегламентированной самостоятельной работе обучающихся, связанной с углубленным изучением отдельных тем или разделов дисциплины, их творческой деятельностью, развитием личностных качеств и т.д. Конкретные формы других видов самостоятельной работы обучающийся выбирает самостоятельно или по рекомендации преподавателя в ходе изучения дисциплины.

3.3.6. КУРСОВОЙ ПРОЕКТ (КП) ИЛИ КУРСОВАЯ РАБОТА (КР) – 36 ЧАСОВ

Выполняется курсовая работа по одной из следующих тем:

№ п/п	Тема курсового проекта (работы)	Раздел дисциплины
1.	Организация коммерческой деятельности (крупного магазина, оптового)	1-9

№ п/п	Тема курсового проекта (работы)	Раздел дисциплины
	предприятия или фирмы) и пути её совершенствования.	
2.	Формирование ассортимента в магазине: задачи, пути совершенствования.	1-9
3.	Организация товароснабжения магазина, фирмы и её совершенствование.	1-9
4.	Организация хозяйственных связей торгового предприятия с поставщиками товаров народного потребления.	1-9
5.	Организация технологического процесса и взаимосвязь с устройством и планировкой магазина (оптового склада).	1-9
6.	Задачи и пути внедрения научно-технического прогресса в торговом предприятии (магазине, складе).	1-9
7.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в сфере коммерции	1-9
8.	Организация розничной торговли за рубежом (на примере нескольких стран).	1-9
9.	Организация оптовой торговли за рубежом (на примере нескольких стран).	1-9
10.	Коммерческие риски в торговом предприятии и пути их минимизации.	1-9
11.	Новые организационные формы оптовой торговли, их характеристика, эффективность.	1-9
12.	Организация трудовых процессов в магазине.	1-9
13.	Оптово-розничные предприятия (организации) и их эффективность.	1-9
14.	1-9	
15.	Организация работы оптовых ярмарок и пути её совершенствования.	1-9
16.	Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия и пути его совершенствование.	1-9
17.	Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.	1-9
18.	Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли.	1-9
19.	Использование мерчендайзинга на предприятиях розничной торговли.	1-9
20.	Организация системы товароснабжения розничного торгового предприятия.	1-9
21.	Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.	1-9
22.	Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле.	1-9
23.	Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.	1-9
24.	Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).	1-9
25.	Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием.	1-9
26.	Проектирование бизнес-процессов и организационных систем предприятий (компаний) оптовой или розничной торговли.	1-9

№ п/п	Тема курсового проекта (работы)	Раздел дисциплины
27.	Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.	1-9
28.	Формирование стратегии развития компании.	1-9
29.	Использование современных видов стратегий в коммерческой деятельности компании.	1-9
30.	Разработка стратегии организации для выхода на внешний рынок.	1-9
31.	Выбор стратегии развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.	1-9
32.	Значение бизнес-планирования в реализации стратегии развития компании.	1-9
33.	Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы).	1-9
34.	Проблемы становления и развития электронной коммерции.	1-9
35.	Мобильные телекоммуникации в электронной коммерции и бизнесе	1-9
36.	Разработка концепции туристической компании в Интернете	1-9
37.	Разработка концепции интернет-сервиса в сфере финансовых услуг	1-9
38.	Платежная среда электронной коммерции 5. Брендинг в сети Интернет	1-9
39.	Разработка концепции интернет-сервиса как основа связи с общественностью (PR) в Интернете	1-9
40.	Сайтпромоутинг	1-9
41.	Интернет-реклама и маркетинговые исследования в Интернете	1-9
42.	Государственные торгово-закупочные площадки	1-9
43.	Оптимизация и продвижение сайтов	1-9
44.	Правовое регулирование электронной коммерции	1-9
45.	Вирусный маркетинг	1-9
46.	Корпоративный web-сайт как мощный инструмент создания благоприятного имиджа в сети Интернет	1-9
47.	Специфика организации PR-кампании в сети Интернет (на примере...)	1-9
48.	Инновационные формы продаж в электронной коммерции	1-9
49.	Обоснование организации интернет-магазина в сфере (на примере...)	1-9
50.	Дропшипинг как базовая форма электронной коммерции	1-9
51.	PR в сети Интернет: основные этапы планирования и организации PR-кампании (на примере...)	1-9
52.	SEO – как основа оптимизации сайта	1-9
53.	Официальные сайты государственных органов: существующие проблемы и перспективы развития (на примере)	1-9
54.	Разработка концептуальных основ развития Интернет-сайта (на примере.....)	1-9
55.	Разработка партнерской программы с целью повышения объемов продаж интернет-магазина	1-9
56.	SMM – теория и практика	1-9

№ п/п	Тема курсового проекта (работы)	Раздел дисциплины
57.	Разработка рекомендаций по Digital-стратегии организации сферы услуг (на примере)	1-9
58.	Социальные сети как основа продвижения товаров и услуг в сети Интернет	1-9
59.	Методические аспекты проектирования корпоративных сайтов с системе PR	1-9
60.	Персональный сайт и блог как основные способы PR коммуникаций (на примере ...)	1-9

4. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Оценочные средства по всем заявленным в рабочей программе видам аудиторной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся, формам контроля текущей успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, утвержденные критерии оценки по ним и методика начисления рейтинговых баллов, а также перечень планируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций обучающихся, установленных ФГОС ВО или их элементов) и отнесенные к ним планируемые результаты обучения (знания, умения и навыки), представлены в Фонде оценочных средств по дисциплине, который сформирован как отдельный документ и структурно входит в состав учебно-методического комплекса дисциплины.

4.1. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Для оценки текущей успеваемости используются следующие формы текущего контроля:

№ п/п	Раздел дисциплины	Форма текущего контроля	Формируемые компетенции	Текущий контроль результатов обучения, баллов (мин./макс.)
1	1-3	Контроль посещаемости	ОК-3, ПК-2, ПК-4	2/3
		Всего за модуль		2/3
1	4-7	Контроль посещаемости	ОК-3, ПК-2, ПК-4	2/3
		Всего за модуль		2/3
1	8-9	Контроль посещаемости	ОК-3, ПК-2, ПК-4	2/4
		Всего за модуль		2/4
		Выполнение и защита курсовой работы (КР)	ОПК-2, ОПК-4, ПК-3, ПК-5	36/60
Итого:				42/70

Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме установленных требований и не набравшие суммарное количество рейтинговых баллов по текущему контролю успеваемости выше минимально установленных, не допускаются к промежуточной аттестации по данной дисциплине, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

4.2. ПРОМЕЖУТОЧНАЯ АТТЕСТАЦИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Для оценки результатов изучения дисциплины используются следующие формы промежуточной аттестации:

Семестр	Разделы дисциплины	Форма промежуточного контроля	Проставляется ли оценка в приложение к диплому	Промежуточная аттестация, баллов (мин./макс.)
8	1-9	Курсовая работа (КР)	да	–
8	1-9	Экзамен (Э)	да	18/30

Обучающийся, выполнивший все предусмотренные учебным планом задания и сдавший все контрольные мероприятия по текущему контролю результатов обучения и прошедший промежуточную аттестацию, получает итоговую оценку по дисциплине за семестр в соответствии со шкалой:

Рейтинг	Оценка на экзамене, дифференцированном зачете	Оценка на зачете
85 – 100	отлично	зачет
71 – 84	хорошо	зачет
60 – 70	удовлетворительно	зачет
0 – 59	неудовлетворительно	незачет

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

5.1.1. ОСНОВНАЯ И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА

Основная литература:

1. *Гаврилов, Л. П.* Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 433 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09064-2. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442318>
2. *Гаврилов, Л. П.* Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. — 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11785-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/446579>
3. *Гаврилов, Л. П.* Инновационные технологии в коммерции и бизнесе : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 372 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-2452-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/425884>

Дополнительная литература:

4. *Маховикова, Г. А.* Цены и ценообразование в коммерции : учебник для среднего профессионального образования / Г. А. Маховикова, В. В. Лизовская. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 231 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-03696-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/426580>
5. *Коммерческая деятельность : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев.* — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 404 с. — (Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/432143>

5.1.2. УЧЕБНЫЕ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОСОБИЯ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К АУДИТОРНОЙ РАБОТЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ И ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

6. *Синяева, И. М.* Маркетинг : учебник для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 495 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11509-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/445444>
7. *Кольшикина, Т. Б.* Реклама в местах продаж : учебное пособие для вузов / Т. Б. Кольшикина, И. В. Шустина, Е. В. Маркова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 222 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12663-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/448248>

5.1.3. НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

8. Гражданский кодекс РФ
9. Налоговый Кодекс РФ.
10. Трудовой кодекс РФ.
11. Закон « Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации

12. Закон РФ "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации" от 19.06.1992 N 3085-1 (последняя редакция)

5.1.4. РЕСУРСЫ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ» И ДРУГИЕ ЭЛЕКТРОННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ

12. <http://e.lanbook.com/> – Электронно-библиотечная система издательства «Лань».

13. <http://bkr.mgul.ac.ru/MarcWeb/> – Электронный каталог библиотеки МГУЛ.

Основная и дополнительная литература, учебные и учебно-методические пособия для подготовки к контактной работе обучающихся с преподавателем и для самостоятельной работы обучающихся, нормативные документы, ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и другие электронные информационные источники, необходимые для освоения дисциплины, их количество и наличие в библиотеке, ЭБС, на кафедре, распределение по разделам (темам) дисциплины, всем запланированным видам аудиторной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работе обучающихся, представлены в карте обеспеченности литературой, которая сформирована как отдельный документ и является приложением к рабочей программе.

5.2. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ДРУГИЕ СРЕДСТВА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При изучении данной дисциплины используются следующие информационные технологии, программное обеспечение, электронно-библиотечные системы, электронные образовательные среды, информационные справочные системы и другие средства, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине:

№ п/п	Информационные технологии, включая программное обеспечение, информационные справочные системы и другие используемые средства	Раздел дисциплины	Вид контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы
1	Электронно-библиотечная система издательства «Лань» (электронная учебная, методическая и научная литература по тематике дисциплины)	1-9	Л, Пр
2	Электронные издания Издательства МГТУ им. Н. Э. Баумана (электронная учебная, методическая и научная литература по тематике дисциплины)	1-9	Л, Пр
3	Электронный каталог библиотеки МГУЛ (учебная, методическая и научная литература по тематике дисциплины)	1-9	Л, Пр
4	Электронная образовательная среда МФ (для обеспечения учебно-методическими материалами, проверки знаний студентов по различным разделам дисциплины, подготовленности их к проведению и защите лабораторных работ)	1-9	Л, Пр

5.3. РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ

При изучении данной дисциплины используются следующий раздаточный материал:

№ п/п	Раздаточный материал	Раздел дисциплины	Вид контактной работы обучающихся с преподавателем
1	Рисунки, принципиальные схемы и графики, таблицы	1-9	Л, Пр

5.4. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

При проведении промежуточной аттестации для оценки результатов изучения дисциплины вынесены следующие вопросы:

1. Концепция коммерческой деятельности
2. Понятие коммерческой деятельности
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
4. Собственность участников коммерческой деятельности

5. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции
6. Розничная торговая сеть, ее структура и функции
7. Биржевая торговля
8. Ярмарочно-выставочная торговля
9. Роль, функция и организация оптовых рынков
10. Организация коммерческих операций на аукционах
11. Правила работы предприятий розничной торговли
12. Организация коммерческих операций на тендерах
13. Торговые дома, их функции
14. Организационно-экономические особенности лизинга
15. Коммерческие договорные обязательства: аренда
16. Коммерческие договорные обязательства: комиссия
17. Коммерческие договорные обязательства: факторинг
18. Франчайзинг в рыночной экономике
19. Содержание и функции снабжения на промышленном предприятии
20. Организация снабжения на промышленном предприятии
21. Планирование обеспечения промышленного предприятия материальными ресурсами
22. Содержание и функции сбытовой работы промышленном предприятии.
23. Организация сбытовой работы на промышленном предприятии
24. Планирование сбыта продукции на промышленном предприятии
25. Сущность, роль и содержание закупочной работы оптового предприятия.
26. Оценка и поиск коммерческих партнеров по закупке
27. Формирование оптового ассортимента. Обоснование объема закупок
28. Договор поставки
29. Договор купли-продажи
30. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
31. Методы оптовой продажи.
32. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
33. Каналы распределения товаров и организация товародвижения
34. Формирование розничного ассортимента
35. Планирование ассортимента товаров в магазинах
36. Управление товарными запасами
37. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий
38. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
39. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров
40. Методы розничной продажи товаров. Стимулирование продажи
41. Организация оказания торговых услуг покупателям
42. Ценовая политика торгового предприятия
43. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
44. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле
45. Работа с банками
46. Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре
47. Правила продажи отдельных видов товаров
48. Организация государственного контроля над торговлей
49. Защита прав потребителей
50. История развития коммерции в России и за рубежом
51. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению
52. Характеристика коммерческих предприятий по целям объединений и характеру хозяйственных отношений.
53. Определение электронного бизнеса и электронной коммерции.
54. В чем состоит основное преимущество ЭК перед другими технологиями товарообмена.

55. Модели ведения ЭК, их краткая характеристика.
56. Модель В2В. Особенности модели. Примеры предприятий, работающих по этой модели.
57. Модель В2С. Особенности модели. Примеры предприятий, работающих по этой модели.
58. Торговые площадки модели В2В.
59. Торговые площадки модели В2С.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА

При изучении данной дисциплины используются следующее материально-техническое обеспечение:

№ п/п	Наименование и номера специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Раздел дисциплины	Вид контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся
1	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа (учебная аудитория) (ГУК-434)	Стол для преподавателя-1шт., Стул-1шт.,кафедра-1шт, Скамья-пюпитр-20шт.. Доска маркерная – 2шт.	1-9	Л, Пр

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Основными видами деятельности обучающегося являются контактная работа с преподавателем и самостоятельная работа, которая включает в себя подготовку к контактной работе обучающихся с преподавателем, проработку материалов, полученных в процессе этой работы, а также подготовку и выполнение всех видов самостоятельной работы, заявленных в рабочей программе дисциплины.

Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя.

По зачислении на первый курс или переводу на очередной курс следует провести подготовку к началу обучения. Эта подготовка в самом общем включает несколько необходимых положений:

- Следует убедиться в наличии рабочей программы и необходимых методических указаний по всем видам контактной и самостоятельной работы, указанных в программе дисциплины, понять требования, предъявляемые к изучению дисциплины. При необходимости надлежит получить на кафедре необходимые указания и консультации, контрольные вопросы для изучения дисциплины.
- Необходимо ознакомиться с рейтинговой балльной системой по дисциплине. Преподаватель обязан ознакомить обучающихся с порядком начисления рейтинговых баллов по всем, предусмотренным рабочей программой дисциплины, видам контактной и самостоятельной работы обучающихся.
- Необходимо создать (рационально и эмоционально) максимально высокий уровень мотивации к последовательному и планомерному изучению дисциплины.
- Необходимо изучить список рекомендованной основной и дополнительной литературы и убедиться в её наличии у себя дома или в библиотеке в бумажном или электронном виде.
- Необходимо иметь «под рукой» специальные и универсальные словари и энциклопедии, для того, чтобы постоянно уточнять значения используемых терминов и понятий. Пользование словарями и справочниками необходимо сделать привычкой. Опыт показывает, что неудовлетворительное усвоение предмета зачастую коренится в неточном, смутном или неправильном понимании и употреблении понятийного аппарата учебной дисциплины.
- Желательно в самом начале периода обучения возможно тщательнее спланировать время, отводимое на контактную и самостоятельную работу по дисциплине, представить этот план в наглядной форме и в дальнейшем его придерживаться, не допуская срывов графика индивидуальной работы и аврала в предсессионный период. При этом необходимо руководствоваться Графиком учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, который входит в состав рабочей программы. Пренебрежение этим пунктом приводит к переутомлению и резкому снижению качества усвоения учебного материала.
- Работу следует начинать с изучения рабочей программы, которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучающихся. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступить к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном графиком учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.
- Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебника. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем, как показывает опыт, полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Лекционные занятия посвящены рассмотрению ключевых, базовых положений дисциплины и разъяснению учебных заданий, выносимых на самостоятельную проработку. Дисциплина построена по модульному принципу, каждый модуль представляет собой логически завершённый раздел курса.

В ходе лекционных занятий конспектировать учебный материал. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчёркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, особое внимание, уделяя целям и задачам, структуре и содержанию курса.

Обучающимся рекомендуется получить в библиотеке учебную литературу по дисциплине, необходимую для эффективной работы на всех видах аудиторных занятий, а также для самостоятельной работы по изучению дисциплины.

Успешное освоение курса предполагает активное, творческое участие студента путем планомерной, повседневной работы.

Практические и семинарские занятия проводятся для закрепления усвоенной информации, приобретения навыков ее применения для решения практических задач в предметной области дисциплины.

Самостоятельная работа студентов включает проработку лекционного курса, подготовку к практическим, семинарским занятиям и лабораторным работам, выполнение всех заявленных в рабочей программе видов самостоятельной работы (выполнение домашних заданий, расчетно-графических и расчетно-проектировочных работ, курсовых проектов и работ, подготовку к контрольным работам, написание рефератов и пр.). Результаты всех видов работ обучающихся формируются в виде их личных портфолио, которые учитываются на промежуточной аттестации. Самостоятельная работа предусматривает не только проработку материалов лекционного курса, но и их расширение в результате поиска, анализа, структурирования и представления в компактном виде современной информации их всех возможных источников.

В ходе самостоятельной работы необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, методическими указаниями по соответствующему виду самостоятельной работы. При этом необходимо учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы. Очень полезно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной рабочей программой.

Необходимо строго следовать графика учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, который входит в состав рабочей программы.

Готовясь, по всем непонятным моментам обращаться за методической помощью к преподавателю. Своевременное и качественное подготовка и выполнение самостоятельной работы базируется на соблюдении настоящих рекомендаций и изучении рекомендованной литературы. Обучающийся может дополнить список использованной литературы современными источниками, не представленными в списке рекомендованной литературы, и в дальнейшем использовать собственные подготовленные учебные материалы.

Оценивание полученных в процессе изучения дисциплины знаний, умений и навыков проводится в соответствии с Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся МФ МГТУ им. Баумана.

Утвержденные критерии оценки текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации, методика начисления рейтинговых баллов при их прохождении представлены в Фонде оценочных средств по дисциплине, который сформирован как отдельный документ, является приложением к рабочей программе и структурно входит в состав учебно-

методического комплекса дисциплины.

Текущий контроль проводится в процессе изучения каждого раздела или модуля дисциплины, его итоговые результаты складываются из рейтинговых баллов, полученных при прохождении всех запланированных контрольных мероприятий с учетом своевременности их прохождения, а также посещаемости аудиторных занятий.

Освоение дисциплины, ее успешное завершение на стадии промежуточного контроля возможно только при регулярной работе во время семестра и планомерном прохождении текущего контроля.

Обучающиеся, не выполнившие в полном объеме установленных требований, не допускаются к промежуточной аттестации по данной дисциплине, как не выполнившие график учебного процесса по данной дисциплине.

Промежуточная аттестация по результатам семестра по дисциплине проходит в форме, установленной учебным планом, и виде, выбранном преподавателем. При этом проводится проверка освоение ключевых, базовых положений дисциплины, составляющих основу остаточных знаний, умений и навыков по ней.

К промежуточной аттестации допускаются обучающиеся, которые систематически в течение всего семестра работали на занятиях и показали уверенные знания по вопросам, выносившимся на групповые занятия, также выполнившие все виды контактной и самостоятельной работы, предусмотренные рабочей программой дисциплины, прошедшие все контрольных мероприятий и набравшие при этом количество рейтинговых баллов, превышающее установленное рабочей программой минимальное значение.

Непосредственная подготовка к промежуточной аттестации осуществляется по вопросам, представленным в фонде оценочных средств по дисциплине, которые обучающимся должен предоставить преподаватель. Необходимо тщательно изучить формулировку каждого вопроса, вникнуть в его суть, составить план ответа. Обычно план включает в себя:

- показ теоретической и практической значимости рассматриваемого вопроса;
- обзор освещения вопроса;
- определение сущности рассматриваемого предмета;
- основные элементы содержания и структуры предмета рассмотрения;
- факторы, логика и перспективы эволюции предмета;
- показ роли и значения рассматриваемого материала для практической деятельности.

План ответа желательно развернуть, приложив к нему ссылки на первоисточники с характерными цитатами.

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЮ

При подготовке к контактной работе с обучающимися, контроле текущей успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся преподавателю необходимо руководствоваться рабочей программой дисциплины, а также картой обеспеченности литературой, учебно-методической картой, графиком учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, фондом оценочных средств по дисциплине, которые входят в состав рабочей программы.

На первом занятии по дисциплине преподаватель должен довести до обучающихся всю необходимую информацию по дисциплине, предоставить или дать ссылки, на рабочую программу дисциплины, а также карту обеспеченности литературой, учебно-методическую карту, график учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине, фонд оценочных средств по дисциплине, все необходимые рекомендации по всем видам контактной и самостоятельной работы, заявленным в рабочей программе дисциплины.

Лекции составляют основу теоретической подготовки студентов с целью понимания ими сущности дисциплины и практической работы в бухгалтерских информационных системах.

На лекциях рассматриваются наиболее важные понятия, определяются основные направления дисциплины, дается общая характеристика поставленных вопросов, различные научные концепции, которые есть по данной теме, осмысливаются состояния и перспективы развития, даются особенности использования современных информационных технологий.

Лекции должны активизировать познавательную деятельность обучающихся, вызывать интерес к поставленным проблемам и направлениям развития в профессиональной области, формировать их профессиональный кругозор, аналитические качества, творческий подход к изучению дисциплины, определять направления дальнейшего самостоятельного изучения и практического освоения в данной области.

Изложение материала лекций должно носить проблемный, инновационный характер, способствующий формированию и развитию общекультурных и профессиональных компетенций по профилю обучаемых.

В ходе лекций следует акцентировать внимание на наиболее важных, узловых и сложных в восприятии моментах учебного материала, вовлекая к разрешению сформулированных проблем аудиторию, ставя перед студентами задачи на проведение в ходе внеаудиторной самостоятельной работы аналитических оценок и научных исследований, способствующих закреплению изучаемого материала и постижению нового. Очень важно насытить лекционный материал цифрами и различными практическими примерами, подтверждающими теоретические тезисы. Также следует аргументировано обосновать собственную позицию по спорным теоретическим вопросам. Это способствует активизации мыслительной деятельности обучающихся, повышению их внимания и интереса к материалу лекции, ее содержанию.

Преподавателю, читающему лекции по данной дисциплине, необходимо опираться на основную литературу, представленную в рабочей программе данной дисциплины, а также на учебные пособия, монографии, научные статьи и периодические издания известных специалистов в данной области.

Учебный материал следует излагать с использованием интерактивных методик и презентационных средств, раскрывая новейшие и перспективные информационно-технологические достижения. Если доступен Интернет, то обучающимся можно показать сайты по теме, актуальные страницы с ресурсами.

Определяя задачи на самостоятельную работу студентов, следует обращать внимание обучаемых на использование облачных сред и технологий, обеспечивающих доступ к информационно-технологическим ресурсам из рабочих мест вне учебной базы университета и филиала.

Контроль усвоения учебного материала, кроме традиционных форм, следует проводить с использованием тематических тестовых заданий, сформулированных в разделе

Практические занятия и семинары имеют целью закрепления знаний, полученных на лекциях. Все практические занятия дисциплины проводятся в специализированных классах университета. На первом занятии преподаватель должен напомнить студентам требования техники безопасности.

На практических занятиях студенты овладевают первоначальными профессиональными умениями и навыками, которые в дальнейшем закрепляются и совершенствуются при изучении специальных дисциплин, а также в процессе прохождения производственной практики.

Проводя практические занятия по данной дисциплине, предлагается использовать задания указанные в фонде оценочных средств по данной дисциплине.

Выполнение заданий должно быть индивидуальным. При оценивании выполненных заданий следует учитывать достижение результата, правильность выбора технологии решения, время решения, индивидуальность работы. Веса указанных факторов следует выбирать в зависимости от целей проводимого занятия. Для закрепления практических навыков и умений студентам следует по каждой теме выдавать задания на самостоятельную работу, по трудоемкости сходные с задачами, решаемыми в аудитории.

Наряду с формированием умений и навыков в процессе практических занятий обобщаются, систематизируются, углубляются и конкретизируются теоретические знания, вырабатывается способность и готовность использовать теоретические знания на практике, развиваются аналитические и интеллектуальные умения.

Самостоятельная работа обучающихся представляет собой индивидуальное выполнение всех видов, заявленных в рабочей программе дисциплины, контактной и самостоятельной работы, которые формируют у обучающегося:

- выработку навыков самостоятельной работы с имеющейся исходной информацией;
- практическую реализацию теоретических знаний с использованием инструментальных средств;
- комплексное применение компетенций, теоретических знаний, практических навыков и умений, приобретенных при изучении данной дисциплины.

При проведении контактных занятий, выдаче материалов и заданий ко всем заявленным видам контактной и самостоятельной работы обучающихся, контроле текущей успеваемости по ним, а также при промежуточной аттестации по дисциплине преподаватель обязан руководствоваться сроками, указанными в учебно-методической карте дисциплины и графике учебного процесса и самостоятельной работы обучающихся по дисциплине. При этом не должно возникать противоречий с утвержденным Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся МФ МГТУ им. Баумана.

При **контроле текущей успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся** преподаватель обязан пользоваться оценочными средствами, критериями оценки и начисления рейтинговых баллов, представленных в фонде оценочных средств по данной дисциплине.