

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:  
ФИО: Костина Лариса Николаевна  
Должность: проректор  
Дата подписания: 20.06.2024 18:40:31  
Уникальный программный ключ:  
1800f7d89cf4ea7507265ba593fe87537eb15a6c

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ**  
**УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**"ДОНЕЦКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ"**

**Факультет**

**Менеджмента**

**Кафедра**

**Менеджмента непроизводственной сферы**

**"УТВЕРЖДАЮ"**

Проректор

\_\_\_\_\_ Л.Н. Костина

27.04.2024 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**Б1.В.ДВ.02.02**      **"Организация коммерческой деятельности"**

**Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент**

**Профиль "Управление малым бизнесом"**

Квалификация

***БАКАЛАВР***

Форма обучения

***очная***

Общая трудоемкость

***3 ЗЕТ***

Год начала подготовки по учебному плану

***2024***

Составитель(и):

канд. экон. наук, доцент

\_\_\_\_\_ Н.В. Стасюк

, ассист.

\_\_\_\_\_ А.И. Яруничев

Рецензент(ы):

канд. экон. наук, доцент

\_\_\_\_\_ О.Э. Кириенко

Рабочая программа дисциплины (модуля) "Организация коммерческой деятельности" разработана в соответствии с:

Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 970);

Самостоятельно установленным образовательным стандартом по направлению подготовки высшего образования 38.03.02 Менеджмент (приказ ФГБОУ ВО "РАНХиГС" от 07.09.2023 г. №01-24604)

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена на основании учебного плана Направление подготовки 38.03.02 Менеджмент

Профиль "Управление малым бизнесом", утвержденного Ученым советом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС" от 27.04.2024 протокол № 12.

Срок действия программы: 2024-2028

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры Менеджмента  
непроизводственной сферы

Протокол от 05.04.2024 № 12

Заведующий кафедрой:

канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025 - 2026 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2025 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2026 - 2027 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2026 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2027 - 2028 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2027 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

---

---

**Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году****"УТВЕРЖДАЮ"**

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2028 - 2029 учебном году на заседании кафедры Менеджмента непроизводственной сферы

Протокол от " \_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 2028 г. №\_\_

Зав. кафедрой канд.экон.наук, доцент Тарасова Е.В.

\_\_\_\_\_  
(подпись)

## РАЗДЕЛ 1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ

<b>1.1. ЦЕЛИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
получение студентами знаний о сущности и функциях коммерческой деятельности, проектировании коммерческого предприятия, организационно-правовом обеспечении деятельности коммерческого предприятия.	
<b>1.2. УЧЕБНЫЕ ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ</b>	
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью предприятия; - приобретение навыков проектирования коммерческого предприятия; - проектирование и использование инноваций в коммерческой деятельности.	
<b>1.3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ</b>	
Цикл (раздел) ОПОП ВО:	
<i>1.3.1. Дисциплина "Организация коммерческой деятельности" опирается на следующие элементы ОПОП ВО:</i>	
Теория и практика предпринимательской деятельности	
Общий менеджмент	
Управление стартапами	
<i>1.3.2. Дисциплина "Организация коммерческой деятельности" выступает опорой для следующих элементов:</i>	
Управление конкурентоспособностью малого бизнеса	
Управление малым бизнесом	
Управление рисками в малом бизнесе	
<b>1.4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ:</b>	
<i>ПКс-1.4: Способен разрабатывать концепцию проекта развития компании, иерархическую структуру работ, календарно-ресурсный план и осуществляет контроль за ходом его выполнения</i>	
Знать:	
<b>Уровень 1</b>	основы организации коммерческого предприятия
<b>Уровень 2</b>	принципы управления коммерческой деятельностью организации
<b>Уровень 3</b>	особенности проектирования и функционирования коммерческого предприятия
Уметь:	
<b>Уровень 1</b>	осуществлять сбор информации для проектирования коммерческого предприятия
<b>Уровень 2</b>	разрабатывать календарно-ресурсный план, иерархическую структуру проекта коммерческого предприятия
<b>Уровень 3</b>	разрабатывать проект развития развития коммерческого предприятия
Владеть:	
<b>Уровень 1</b>	способами принятия организационно-управленческих решений в различных ситуациях
<b>Уровень 2</b>	основами экономических знаний для анализа экономических процессов и явлений, происходящих на предприятии
<b>Уровень 3</b>	приемами анализа и содержательной интерпретации результатов оценки инвестиционных проектов
<b><i>В результате освоения дисциплины "Организация коммерческой деятельности"</i></b>	
<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
	- основы бизнеса, включая проектирование и управление компанией, стратегическое планирование, маркетинг, финансы и управление персоналом;
	- правовые аспекты коммерческой деятельности;
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
	- проектировать и управлять бизнес-процессами;
	- определять стратегии маркетинга и продаж;
	- оценивать и управлять рисками;
	- разбираться в юридических аспектах деятельности бизнеса;
<b>3.3</b>	<b>Владеть:</b>

- анализа рынка и конкурентоспособности;
- планирования и управления маркетинговыми стратегиями;
- управления рисками;
<b>1.5. ФОРМЫ КОНТРОЛЯ</b>
Текущий контроль успеваемости позволяет оценить уровень сформированности элементов компетенций (знаний, умений и приобретенных навыков), компетенций с последующим объединением оценок и проводится в форме: устного опроса на лекционных и семинарских/практических занятиях (фронтальный, индивидуальный, комплексный), письменной проверки (тестовые задания, контроль знаний по разделу, ситуационных заданий и т.п.), оценки активности работы обучающегося на занятии, включая задания для самостоятельной работы.
<b>Промежуточная аттестация</b>
Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с действующим локальным нормативным актом. По дисциплине "Организация коммерческой деятельности" видом промежуточной аттестации является Экзамен

## РАЗДЕЛ 2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>2.1. ТРУДОЕМКОСТЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ</b>						
Общая трудоёмкость дисциплины "Организация коммерческой деятельности" составляет 3 зачётные единицы, 108 часов.						
Количество часов, выделяемых на контактную работу с преподавателем и самостоятельную работу обучающегося, определяется учебным планом.						
<b>2.2. СОДЕРЖАНИЕ РАЗДЕЛОВ ДИСЦИПЛИНЫ</b>						
Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Инте ракт.	Примечание
<b>Раздел 1. Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>						
Тема 1.1. Сущность и задачи коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 1.1. Сущность и задачи коммерческой деятельности /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 1.1. Сущность и задачи коммерческой деятельности /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 1.2. Организационно-правовые формы	4	4	ПКс-1.4	Л1.1	0	

субъектов коммерческой деятельности /Ср/				Л1.2Л2.1Л3 .2		
Тема 1.3. Основные этапы проектирования коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 1.3. Основные этапы проектирования коммерческой деятельности /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 1.3. Основные этапы проектирования коммерческой деятельности /Ср/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
<b>Раздел 2. Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации</b>						
Тема 2.1. Структура управления коммерческой деятельностью организации /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 2.1. Структура управления коммерческой деятельностью организации /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 2.1. Структура управления коммерческой деятельностью организации /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
Тема 2.2. Функции коммерческой деятельности /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 2.2. Функции коммерческой	4	4	ПКс-1.4	Л1.1	0	

деятельности /Сем зан/				Л1.2Л2.1Л3 .1		
Тема 2.2. Функции коммерческой деятельности /Ср/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
Тема 2.3. Особенности формирования ассортимента и управление запасами /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 2.3. Особенности формирования ассортимента и управление запасами /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 2.3. Особенности формирования ассортимента и управление запасами /Ср/	4	3	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
<b>Раздел 3. Раздел 3. Контроль и риски коммерческой деятельности</b>						
Тема 3.1. Контроль коммерческой деятельности: основные виды и порядок проведения /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 3.1. Контроль коммерческой деятельности: основные виды и порядок проведения /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 3.1. Контроль коммерческой деятельности: основные виды и порядок проведения /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
Тема 3.2. Коммерческие риски: понятие, виды, анализ /Лек/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .3	0	
Тема 3.2. Коммерческие риски: понятие, виды, анализ /Сем зан/	4	4	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .1	0	
Тема 3.2. Коммерческие риски: понятие, виды, анализ /Ср/	4	2	ПКс-1.4	Л1.1 Л1.2Л2.1Л3 .2	0	
Консультация /Конс/	4	2		Л1.1	0	

				Л1.2Л2.1		
--	--	--	--	----------	--	--

### РАЗДЕЛ 3. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Основные образовательные технологии, применяемые при изучении дисциплины:

Технология контекстного обучения – обучение в контексте профессии (реализуется в учебных заданиях, учитывающих специфику направления и профиля подготовки). Технология интерактивного обучения (реализуется в форме учебных заданий, предполагающих взаимодействие обучающихся, использование активных форм обратной связи).

Технология электронного обучения (реализуется при помощи электронной образовательной среды ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС» и при использовании ресурсов ЭБС, при проведении автоматизированного тестирования и т. д.).

Доступ к электронным библиотечным ресурсам ФГБОУ ВО ДОНАУИГС <http://vk.com/lib406>

Технология контрольного тестирования. В конце каждого пройденного раздела преподаватель проводит контрольное тестирование студентов для проверки степени сформированности компетенции, каждый из заданий предполагает один правильный вариант ответа из нескольких, предложенных преподавателем.

Разработанные тесты применяются не только для среза итоговых знаний, но и в процессе самопроверки обучающихся, для закрепления знаний, в ходе изучения нового материала, при проведении промежуточной аттестации. Преподавателем систематически ведется рейтинг учебных достижений студентов: за каждую работу зачисляется определенное количество баллов, которое используется при формировании единой оценки в конце семестра. Более сложные выполненные работы оцениваются преподавателем выше, максимум определен для каждой конкретной работы. Кроме того, студент может набрать баллы за активную работу в аудитории, контрольные и тестовые работы.

Технология обучения учебной дискуссии. Учебная дискуссия диалогична по самой своей сути – и как форма организации обучения, и как способ работы с содержанием учебного материала. Дискуссия является одной из важнейших форм образовательной деятельности, стимулирующей инициативность обучающихся, развитие рефлексивного мышления. Применение дискуссии рекомендуется в том случае, когда обучающиеся обладают значительной степенью зрелости и самостоятельности в приобретении знаний и формулировании проблем, в подборе и четком представлении собственных аргументов, в предметной подготовке к теме дискуссии. Взаимодействие в учебной дискуссии строится не просто на поочередных высказываниях, вопросах и ответах, но на содержательно направленной самоорганизации участников – то есть обращении обучающихся друг к другу для углубленного и разностороннего обсуждения самих идей, точек зрения, проблемы. Сущностной чертой учебной дискуссии является диалогическая позиция преподавателя, которая реализуется в предпринимаемых им специальных организационных усилиях, задает тон обсуждению, соблюдению его правил всеми участниками. Учебная дискуссия уступает изложению по эффективности передачи информации, но высокоэффективна для закрепления сведений, творческого осмысления изученного материала и формирования ценностных ориентаций.

Технология балльно-рейтингового контроля. Балльно-рейтинговая система оценки качества освоения основных образовательных программ – это система оценки уровня знаний и умений обучающихся и компетенций обучающихся, которая использует баллы, накапливаемые в процессе текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплинам основных образовательных программ. Общее оценивание знаний студента по учебной дисциплине определяется как сумма баллов, полученных студентом по различным формам текущего контроля и контроля знаний по разделу учебной дисциплины.

### РАЗДЕЛ 4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1. Рекомендуемая литература

##### 1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц	Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник (400 с. )	Москва : Дашков и К. , 2022
Л1.2	Д. И. Валигурский	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник (300 с. )	Москва : Дашков и К, 2022 г.

##### 2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
--	---------	----------	-------------------



	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Д. Н. Девятловский	Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие (98 с. )	Красноярск : СибГУ им. академика М. Ф. Решетнёва, 2020

### 3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство, год
Л3.1	Н. В. Стасюк, А. И. Яруничев	Организация коммерческой деятельности : методические рекомендации для проведения семинарских занятий по дисциплине "Организация коммерческой деятельности" для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (50 с.)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.2	Стасюк Н.В., А.И. Яруничев	Организация коммерческой деятельности: методические рекомендации для организации самостоятельной работы по дисциплине "Организация коммерческой деятельности" для обучающихся 2 курса направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль "Управление малым бизнесом") (25 стр.)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024
Л3.3	Н.В. Стасюк, А.И. Яруничев	Организация коммерческой деятельности: конспект лекций по дисциплине "Организация коммерческой деятельности" для обучающихся 2 курса образовательной программы бакалавриата направления подготовки 38.03.02 Менеджмент (профиль «Управление малым бизнесом») очной формы обучения (60 с.)	ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС", 2024 г.

#### 4.2. Перечень ресурсов

##### информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	Научная электронная библиотека ELIBRARY	<a href="https://elibrary.ru/">https://elibrary.ru/</a>
Э2	Российская государственная библиотека	<a href="https://www.rsl.ru/">https://www.rsl.ru/</a>
Э3	Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ	<a href="https://www.garant.ru/">https://www.garant.ru/</a>

#### 4.3. Перечень программного обеспечения

Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства:

Применяется программное обеспечение «Microsoft Power Point».

Информационные технологии:

- компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации;
- электронные презентации;
- Применяется программное обеспечение «Microsoft Power Point».

Информационные технологии:

- компьютерная техника и системы связи используются для создания, сбора и обработки информации;
- электронные презентации;
- электронная почта, форумы, видеоконференцсвязь Webinar – для взаимодействия с обучающимися;
- дистанционные занятия с использованием виртуальной обучающей среды Moodle;
- Skype, Telegram используется для проведения дистанционного обучения и консультаций;
- электронные библиотечные ресурсы ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Программное обеспечение: MS Word, MS Excel, MS Power Point, виртуальная обучающая среда Moodle.

#### 4.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

Доступ к электронным библиотечным ресурсам ФГБОУ ВО «ДОНАУИГС» <http://vk.com/lib406>; <http://bibliotekad.ucoz.ua/>

#### 4.5. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Дисциплина «Организация коммерческой деятельности» обеспечена:

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: лекционная аудитория № 316, учебный корпус 3

- комплект мультимедийного оборудования: ноутбук, мультимедийный проектор, экран;
- специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья.
- 2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, групповых индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: № 307 учебный корпус 3;
- специализированная мебель: доска аудиторная, столы аудиторные, стулья;
- 3. Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации: читальный зал, учебный корпус 1. Адрес: г. Донецк, ул. Челюскинцев, 163А (ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС").

## РАЗДЕЛ 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Формы и функции торговли.
3. Объекты и субъекты современной торговли.
4. Характеристика оптовой и розничной торговли.
5. Классификация торговых организаций.
6. Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов.
7. Структура торгово-технологического процесса.
8. Принципы размещения розничных торговых организаций.
9. Устройство и основы технологических планировок магазинов.
10. Технологические процессы в магазинах.
11. Виды услуг розничной торговли и требования к ним.
12. Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.
13. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.
14. Материально-техническую базу коммерческой деятельности.
15. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли.
16. Назначение и классификация товарных складов.
17. Технология складского товародвижения.
18. Коммерческая служба предприятия (организации) торговли.
19. Порядок лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности.
20. Место коммерции в предпринимательстве.
21. Организационная структура коммерческой службы, механизм ее управления, основные функции и задачи.
22. Организационно-правовые формы деятельности хозяйственных предприятий на рынке товаров и услуг.
23. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм торговли.
24. Комплексный анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия.
25. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия.
26. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке.
27. Управление ассортиментной политикой предприятия.
28. Коммерческие сделки и договоры.
29. Коммерческие инновации и их влияние на коммерческий успех.
30. Виды и типы торговых предприятий.
31. Формы торгового обслуживания.
32. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов.
33. Организация государственного контроля в торговле.
34. Формы товароснабжения розничной торговой сети. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.
35. Основные показатели результата коммерческой деятельности предприятия.
36. Организация хозяйственных связей с поставщиками. Требования к качеству товаров при закупке товаров и осуществление контроля за качеством поступивших товаров.
37. Товарные запасы. Управление качеством товарных запасов.
38. Специализация, типизация и классификация торговых предприятий.

### 5.2. Темы письменных работ

- Раздел 1. Основы коммерческой деятельности
- Тема 1.1. Сущность и задачи коммерческой деятельности
- Тема 1.2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности
- Тема 1.3. Основные этапы проектирования коммерческой деятельности
- Тема 1.4. Государственное регулирование коммерческой деятельности
1. Совершенствование управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
  2. Совершенствование планирования и организации коммерческой деятельности предприятия.

3. Совершенствование финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия
4. Совершенствование информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия.
5. Совершенствование развития розничной торговой сети.
6. Формирование коммерческих связей предприятия.
7. Совершенствование мерчендайзинга в организации торгового процесса предприятия.
8. Формирование ассортимента товаров на предприятии.
9. Организация коммерческой работы на предприятии в сфере закупок.
10. Совершенствование торгового обслуживания покупателей на предприятии.

## Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью организации

Тема 2.1. Структура управления коммерческой деятельностью организации

Тема 2.2. Функции коммерческой деятельности

Тема 2.3. Особенности формирования ассортимента и управление запасами

11. Моделирование бизнес-процессов и организационных систем на предприятии.
12. Совершенствование организация доставки товаров на предприятии.
13. Совершенствование деятельности складского хозяйства в организации коммерческой деятельности предприятия.
14. Совершенствование коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе предприятия.
15. Совершенствование закупочно-сбытовой деятельности предприятия.
16. Совершенствование организации выставочного дела.
17. Совершенствование управления товарными запасами на предприятии.
18. Совершенствование показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия.
19. Проект снижения затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами на предприятии.
20. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности на предприятии.

## Раздел 3. Контроль и риски коммерческой деятельности

Тема 3.1. Контроль коммерческой деятельности: основные виды и порядок проведения

Тема 3.2. Коммерческие риски: понятие, виды, анализ

21. Методы контроля коммерческой деятельности в современных условиях
22. Роль внутреннего аудита в управлении коммерческой деятельностью
23. Анализ рисков коммерческой деятельности и их минимизация
24. Эффективность контрольных механизмов в малом бизнесе
25. Применение информационных технологий в контроле коммерческой деятельности
26. Контроль за соблюдением законодательства в коммерческой деятельности
27. Международные стандарты контроля и их адаптация в России
28. Контроль качества продукции как элемент коммерческой деятельности
29. Внешний контроль за финансовой отчетностью компаний
30. Инновационные подходы к контролю в коммерческой деятельности
31. Оценка и управление коммерческими рисками в бизнес-планировании
32. Стратегии минимизации финансовых рисков в коммерческой деятельности
33. Роль страхования в снижении коммерческих рисков
34. Анализ рыночных рисков и их влияние на коммерческую стабильность
35. Управление кредитными рисками в коммерческих банках
36. Влияние политических рисков на международную коммерческую деятельность
37. Технологические риски и их воздействие на коммерческий успех
38. Коммерческие риски в цифровую эпоху: вызовы и возможности
39. Управление операционными рисками в коммерческих организациях
40. Экологические риски и устойчивое развитие в коммерческой деятельности

### 5.3. Фонд оценочных средств

Фонд оценочных средств дисциплины "Организация коммерческой деятельности" разработан в соответствии с локальным нормативным актом ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

Фонд оценочных средств дисциплины "Организация коммерческой деятельности" в полном объеме представлен в виде приложения к данному РПД.

### 5.4. Перечень видов оценочных средств

Устный опрос, тестирование, решение ситуационных задач, доклад, реферат

## РАЗДЕЛ 6. СРЕДСТВА АДАПТАЦИИ ПРЕПОДАВАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ К ПОТРЕБНОСТЯМ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

В случае необходимости, обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья (по заявлению обучающегося) могут предлагаться одни из следующих вариантов восприятия информации с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

1) с применением электронного обучения и дистанционных технологий.

2) с применением специального оборудования (техники) и программного обеспечения, имеющихся в ФГБОУ ВО "ДОНАУИГС".

В процессе обучения при необходимости для лиц с нарушениями зрения, слуха и опорно-двигательного аппарата предоставляются следующие условия:

- для лиц с нарушениями зрения: учебно-методические материалы в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; в форме аудиофайла (перевод учебных материалов в аудиоформат); индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями слуха: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; видеоматериалы с субтитрами; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания и консультации.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: учебно-методические материалы в печатной форме; в форме электронного документа; в форме аудиофайла; индивидуальные задания и консультации.

## **РАЗДЕЛ 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Предлагаемые рекомендации оказывают методическую помощь при самостоятельном изучении дисциплины. Рекомендуется такая последовательность: ознакомиться с содержанием программы дисциплины; изучить и законспектировать соответствующие темы рекомендуемой литературы. Кроме того, целесообразно ознакомиться с новыми статьями специальных журналов и сборников.

Учитывая тот факт, что изучение дисциплины предусматривает кропотливую работу и содержательное обсуждение вопросов на семинарских занятиях, именно во время самостоятельной работы студент углубляет понимание проблем, активизирует самостоятельный поиск, систематизирует накопленный опыт аналитико-синтетической работы, закладывает основы качественной подготовки докладов, сообщений, рефератов, как по собственным интересам, так и по заданию преподавателя.

Обязательной формой индивидуальной работы является подготовка студентом 2 и более рефератов или презентаций (по одному из двух разделов, предусмотренных рабочей программой учебной дисциплины), согласно перечню тем индивидуальных работ, с последующим докладом на семинаре.

Выполнение индивидуальной работы проверяет и оценивает руководитель семинарских занятий.

Реферат (от лат. *referrer* – докладывать, сообщать) – краткое точное изложение сущности какого-либо вопроса, темы на основе одной или нескольких книг, монографий или других первоисточников. Реферат должен содержать основные фактические сведения и выводы по рассматриваемому вопросу. Содержание реферата включает в себя:

1. Титульный лист оформляется в соответствии с требованиями к научным работам;

2. Содержание/оглавление дает представление о логике и структуре работы;

3. Введение должно содержать обоснование значимости проблемы или опасности игнорирования данной темы в обществе и семье. Введение включает в себя формулировку цели, задач работы, описание актуальности и практической значимости проблемы, теоретический обзор выбранной темы с указанием степени ее разработанности на современном этапе;

4. Основная часть должна содержать раскрытие темы работы и может делиться на разделы/главы, подразделы, согласно логике исследуемой темы и объему представленного материала;

5. Заключительная часть должна включать выводы, к которым пришел автор в результате исследования, а также самоанализ в виде описания трудностей, возникших при исследовании выбранной тематики;

6. Список использованной литературы оформляется в соответствии с требованиями к научным работам и должен составлять не менее 8-10 наименований;

7. Работа может содержать словарь/гlossарий и приложения.

Помимо четко изложенного и структурированного материала, обязательно наличие выводов по каждому параграфу и общих по всей работе. Цитирование работ отдельных авторов необходимо приводить со ссылкой на источники их опубликования, что приводятся в конце работы в списке использованной литературы. Объем реферата должен составлять 15-20 страниц печатного текста через 1,5 интервала, 14 шрифтом Times New Roman, параметры полей страницы: левое – 30 мм, верхнее, нижнее, правое – 20 мм, отступ абзаца – 1,25 см.

Доклад реферата в виде мультимедийной презентации представляется в виде основных тезисов на 5-7 минут по результатам исследованной в реферате темы с демонстрацией иллюстративного и/или наглядного материала.

Тематика рефератов, их структура и критерии оценивания представлены в Фонде оценочных средств по

**дисциплине «Управление производительностью и эффективностью в организациях»**

Методические рекомендации по работе над конспектом лекций во время и после проведения лекции

В ходе лекционных занятий обучающимся рекомендуется выполнять следующие действия. Вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации по их применению. Задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых во внеаудиторное время можно сделать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Методические рекомендации к семинарским занятиям

При подготовке к семинарским занятиям обучающимся необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы учебной дисциплины. В ходе подготовки к семинарским занятиям необходимо освоить основные понятия и методики расчета показателей, ответить на контрольные вопросы. В течение семинарского занятия обучающемуся необходимо выполнить задания, выданные преподавателем.

Рекомендации по работе с литературой. Теоретический материал учебной дисциплины становится более понятным, когда дополнительно к прослушиванию лекции и изучению конспекта, изучаются и книги. Легче освоить дисциплину, придерживаясь одного учебника и конспекта. Рекомендуется, кроме «заучивания» материала, добиться состояния понимания изучаемой темы дисциплины. С этой целью рекомендуется после изучения очередного параграфа выполнить несколько простых упражнений на данную тему. Кроме того, очень полезно мысленно задать себе следующие вопросы (и попробовать ответить на них): о чем этот параграф, какие новые понятия введены, каков их смысл, что даст это на практике?