

Документ подписан простой электронной подписью.  
Информация о владельце:

ФИО: Кандрашина Елена Александровна

Должность: И.о. ректора ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»

Дата подписания: 23.06.2022 14:06:26

Уникальный программный ключ:

2db64eb9605ce27edd3b8e8fdd32c70e0674ddd2

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Самарский государственный экономический университет»**

**Институт**      Институт менеджмента

**Кафедра**      Маркетинга, логистики и рекламы

**УТВЕРЖДЕНО**

Ученым советом Университета  
(протокол №9 от 31 мая 2022 г. )

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

<b>Наименование дисциплины</b>	Б1.В.ДЭ.05.02 Коммерческий механизм систем товародвижения
<b>Основная профессиональная образовательная программа</b>	38.03.02 Менеджмент программа Цифровой маркетинг

Квалификация (степень) выпускника бакалавр

Самара 2022

## Содержание (рабочая программа)

Стр.

- 1 Место дисциплины в структуре ОП
- 2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе
- 3 Объем и виды учебной работы
- 4 Содержание дисциплины
- 5 Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины
- 6 Фонд оценочных средств по дисциплине

Целью изучения дисциплины является формирование результатов обучения, обеспечивающих достижение планируемых результатов освоения образовательной программы.

### 1. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина Коммерческий механизм систем товародвижения входит в часть, формируемая участниками образовательных отношений (дисциплина по выбору) блока Б1. Дисциплины (модули)

Предшествующие дисциплины по связям компетенций: Консультационный проект, Поведение потребителей, Основы интернет маркетинга, Информационный маркетинг, Технологии работы в социальных сетях, Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

Последующие дисциплины по связям компетенций: Маркетинг цифровых услуг, Социально-этический маркетинг, Маркетинг некоммерческих организаций

### 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

Изучение дисциплины Коммерческий механизм систем товародвижения в образовательной программе направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

#### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4	ПК-4.1: Знать: подходы к исследованию спроса и анализу маркетинговой деятельности, в том числе в информационно - телекоммуникационной сети "Интернет"	ПК-4.2: Уметь: прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных, исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", использовать полученную информацию в деятельности компании

### 3. Объем и виды учебной работы

Учебным планом предусматриваются следующие виды учебной работы по дисциплине:

#### Очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	54.15/1.5
Занятия лекционного типа	18/0.5
Занятия семинарского типа	36/1
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	35.85/1
Промежуточная аттестация	18/0.5

Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3

#### очно-заочная форма

Виды учебной работы	Всего час/ з.е.
	Сем 6
Контактная работа, в том числе:	4.15/0.12
Занятия лекционного типа	2/0.06
Занятия семинарского типа	2/0.06
Индивидуальная контактная работа (ИКР)	0.15/0
Самостоятельная работа:	85.85/2.38
Промежуточная аттестация	18/0.5
Вид промежуточной аттестации: Зачет	Зач
Общая трудоемкость (объем части образовательной программы): Часы Зачетные единицы	108 3

#### 4. Содержание дисциплины

##### 4.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий:

Тематический план дисциплины Коммерческий механизм систем товародвижения представлен в таблице.

#### Разделы, темы дисциплины и виды занятий

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	9	18			18	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
2.	Коммерческие операции	9	18			17.85	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3
	Контроль	18					
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>36</b>	<b>0.15</b>		<b>35.85</b>	

##### очно-заочная форма

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контактная работа				Самостоятельная работа	Планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по образовательной программе
		Лекции	Занятия семинарского типа	ИКР	ГКР		
			Практич. занятия				
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	1	1			45.85	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3

2.	Коммерческие операции	1	1			40	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	
	Контроль	18						
	<b>Итого</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	0.15		<b>85.85</b>		

## 4.2 Содержание разделов и тем

### 4.2.1 Контактная работа

#### Тематика занятий лекционного типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия лекционного типа*	Тематика занятия лекционного типа
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	лекция	Роль торговли и коммерции в системе товародвижения
		лекция	Коммерческие операции
		лекция	Коммерческие связи
		лекция	Договор купли-продажи
		лекция	Информационное обеспечение коммерческого механизма
		лекция	Государственное регулирование системы товародвижения
2.	Коммерческие операции	лекция	Формы и методы торговли
		лекция	Организация розничной торговли
		лекция	Аукционная торговля
		лекция	Франчайзинг

\*лекции и иные учебные занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях, обучающимся

#### Тематика занятий семинарского типа

№п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Вид занятия семинарского типа**	Тематика занятия семинарского типа
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	практическое занятие	Роль торговли и коммерции в системе товародвижения
		практическое занятие	Коммерческие операции
		практическое занятие	Коммерческие связи
		практическое занятие	Договор купли-продажи
		практическое занятие	Информационное обеспечение коммерческого механизма
		практическое занятие	Государственное регулирование системы товародвижения
2.	Коммерческие операции	практическое занятие	Формы и методы торговли

		практическое занятие	Организация розничной торговли
		практическое занятие	Аукционная торговля
		практическое занятие	Франчайзинг

\*\* семинары, практические занятия, практикумы, лабораторные работы, коллоквиумы и иные аналогичные занятия

#### **Иная контактная работа**

При проведении учебных занятий СГЭУ обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (модулей) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, проводимых организацией, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

Формы и методы проведения иной контактной работы приведены в Методических указаниях по основной профессиональной образовательной программе.

#### **4.2.2 Самостоятельная работа**

<b>№п/п</b>	<b>Наименование темы (раздела) дисциплины</b>	<b>Вид самостоятельной работы ***</b>
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование
2.	Коммерческие операции	- подготовка доклада - подготовка электронной презентации - тестирование

\*\*\* самостоятельная работа в семестре, написание курсовых работ, докладов, выполнение контрольных работ

### **5. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины**

#### **5.1 Литература:**

##### **Основная литература**

1. Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468978>

##### **Дополнительная литература**

1. Левкин, Г. Г. Коммерческая логистика : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 375 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01642-0. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472029>

#### **5.2. Перечень лицензионного программного обеспечения**

1. Microsoft Windows 10 Education / Microsoft Windows 7 / Windows Vista Business
2. Office 365 ProPlus, Microsoft Office 2019, Microsoft Office 2016 Professional Plus (Word,

Excel, Access, PowerPoint, Outlook, OneNote, Publisher) / Microsoft Office 2007 (Word, Excel, Access, PowerPoint)

### 5.3 Современные профессиональные базы данных, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. Профессиональная база данных «Информационные системы Министерства экономического развития Российской Федерации в сети Интернет» (Портал «Официальная Россия» - <http://www.gov.ru/>)

2. Профессиональная база данных «Финансово-экономические показатели Российской Федерации» (Официальный сайт Министерства финансов РФ – <https://www.minfin.ru/ru/>)

3. Профессиональная база данных «Официальная статистика» (Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru/>)

### 5.4. Информационно-справочные системы, к которым обеспечивается доступ обучающихся

1. справочно-правовая система «Консультант Плюс»

2. справочно-правовая система «ГАРАНТ-Максимум»

### 5.5. Специальные помещения

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГЭУ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения оборудования

6. Фонд оценочных средств по дисциплине Коммерческий механизм систем товародвижения <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=1805> :

## 6.1. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля	Отметить нужное знаком « + »
Текущий контроль	Оценка докладов	+
	Устный/письменный опрос	-
	Тестирование	+
	Практические задачи	-
	Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	+
Промежуточный контроль	Зачет	+

Порядок проведения мероприятий текущего и промежуточного контроля определяется Методическими указаниями по основной профессиональной образовательной программе высшего образования, утвержденными Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021; Положением о балльно-рейтинговой системе оценки успеваемости обучающихся по основным образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Самарский государственный экономический университет», утвержденным Ученым советом ФГАОУ ВО СГЭУ, протокол № 16 от 20.05.2021 г.

## 6.2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие достижение планируемых результатов обучения по программе

### Профессиональные компетенции (ПК):

ПК-4 - Способен исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных

Планируемые результаты обучения по программе	Планируемые результаты обучения по дисциплине		
	ПК-4.1: Знать:	ПК-4.2: Уметь:	ПК-4.3: Владеть (иметь навыки):
	подходы к исследованию спроса и анализу маркетинговой деятельности, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"	прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных, исследовать спрос, в том числе в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", использовать полученную информацию в деятельности компании	методами исследования спроса в сети Интернет, технологиями использования полученных в результате исследования данных
Пороговый	подходы к исследованию рынка и спроса	оценивать состояние рыночной конъюнктуры и спроса	методами исследования спроса
Стандартный (в дополнение к пороговому)	подходы к анализу коммерческой и маркетинговой деятельности	анализировать коммерческую и маркетинговую	технологиями использования полученных в результате



		деятельность	исследования данных
Повышенный (в дополнение к пороговому, стандартному)	подходы к прогнозированию спроса	прогнозировать изменения спроса на основе аналитических данных	методами прогнозирования спроса

### 6.3. Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины	Контролируемые планируемые результаты обучения в соотношении с результатами обучения по программе	Вид контроля/используемые оценочные средства	
			Текущий	Промежуточный
1.	Коммерческое обеспечение систем товародвижения	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Тестирование Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	Зачет
2.	Коммерческие операции	ПК-4.1, ПК-4.2, ПК-4.3	Оценка докладов Тестирование Оценка контрольных работ (для заочной формы обучения)	Зачет

### 6.4. Оценочные материалы для текущего контроля

#### Примерная тематика докладов

Раздел дисциплины	Темы
Коммерческое обеспечение систем товародвижения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. История развития предпринимательства в России и за рубежом</li> <li>2. Практика взаимодействия коммерции, маркетинга и логистики</li> <li>3. Современные направления развития коммерческой деятельности</li> <li>4. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг</li> <li>5. Операции по обмену научно-техническими знаниями</li> <li>6. Инжиниринговые услуги</li> <li>7. Брокерские операции в российской коммерческой практике</li> <li>8. Способы оптимизации процессов товародвижения</li> <li>9. Организация транзитных и складских поставок</li> <li>10. Виды коммерческих договоров</li> <li>11. Коммерческие сделки в российской практике</li> <li>12. Маркировка товаров</li> <li>13. Особенности ведения коммерческих переговоров в различных странах мира</li> <li>14. Стилль коммерческих переговоров</li> <li>15. Методические приемы ведения переговоров</li> <li>16. Корпоративная информационная система</li> <li>17. Современные решения в сфере информационного обеспечения коммерческой деятельности</li> <li>18. Законные и незаконные способы получения коммерческой информации</li> </ol>

	<p>19. Источники коммерческой информации для отдельных компаний</p> <p>20. Актуальное состояние направлений государственного регулирования коммерческой деятельности</p> <p>21. Проблемы государственного регулирования коммерческой деятельности</p> <p>22. Финансовые ресурсы коммерческих организаций.</p> <p>23. Источники развития коммерческой деятельности.</p>
Коммерческие операции	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Развитие оптовой торговли в Самарской области</li> <li>2. Развитие розничной торговли в Самарской области</li> <li>3. Современное состояние встречной торговли</li> <li>4. Особенности розничной продажи отдельных товарных групп (по выбору)</li> <li>5. Развитие торгово-розничных сетей в России и Самаре</li> <li>6. Оценка планировки магазина и размещения товарного ассортимента</li> <li>7. Развитие аукционной торговли в России</li> <li>8. Мировые и российские аукционные дома</li> <li>9. Комиссионные операции</li> <li>10. Договор комиссии</li> <li>11. Операции консигнации</li> <li>12. История франчайзинга</li> <li>13. Проблемы развития франчайзинга в России</li> <li>14. Особенности проведения тендерных торгов для государственных нужд</li> <li>15. Актуальные проблемы проведения конкурсных торгов</li> <li>16. Рынок лизинга в России</li> <li>17. Самарский рынок лизинга</li> <li>18. Современное состояние факторинга в России</li> <li>19. Проблемные аспекты факторинга.</li> </ol>

### Вопросы для устного/письменного опроса

Раздел дисциплины	Вопросы
Коммерческое обеспечение систем товародвижения	<p>Понятие торговли и коммерции</p> <p>Объекты, субъекты, функции, процессы коммерции</p> <p>История развития коммерции</p> <p>Задачи и основные направления коммерческой деятельности</p> <p>Виды коммерческих операций</p> <p>Методы осуществления коммерческих операций</p> <p>Торгово-посреднические операции</p> <p>Сущность коммерческих связей</p> <p>Методы выбора потенциальных контрагентов</p> <p>Способы установления деловых контактов между партнерами</p> <p>Виды и формы коммерческих связей</p> <p>Понятие и роль контракта в коммерческой деятельности</p> <p>Договор поставки и договор купли-продажи</p> <p>Содержание условий договора купли-продажи</p> <p>Исполнение контракта</p> <p>Порядок рассмотрения взаимных претензий при неисполнении или ненадлежащем исполнении контракта</p> <p>Формы безналичных расчетов</p> <p>Понятие и значение коммерческой информации</p>

	Источники коммерческой информации Коммерческая тайна и ее защита Сущность, цели и задачи государственного регулирования Основные направления государственного регулирования Методы государственного регулирования Антимонопольное регулирование Нетарифные методы регулирования Таможенное регулирование
Коммерческие операции	Сущность и формы торговли Оптовая торговля Мелкооптовая торговля Розничная торговля Встречная торговля Товароснабжение предприятий розничной торговли Организация торгово-розничных сетей Технологическая планировка магазинов Организация торгово-технологического процесса магазина Сущность и виды аукционов Организация аукционной торговли Процедуры ведения аукционной торговли Сущность и преимущества франчайзинга Виды франчайзинга Договор коммерческой концессии

**Задания для тестирования по дисциплине для оценки сформированности компетенций (min 20, max 50 + ссылку на ЭИОС с тестами) <https://lms2.sseu.ru/course/index.php?categoryid=514>**

Какое из перечисленных направлений деятельности не относится к коммерческой деятельности?

- организация перепродажи приобретенного товара или сбыта готовой продукции с учетом запланированной прибыли
- поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и потребителей
- планирование и оперативное управление производством реализуемой продукции
- прогнозирование и оперативный учет рыночных изменений

Выберите объекты коммерции

- товарно-материальные ценности
- услуги
- информация
- трудовые ресурсы

В течение 14 дней со дня покупки можно вернуть:

- обувь
- лекарства
- ювелирные изделия
- парфюмерию

Риск случайной гибели и случайного повреждения товара по договору купли-продажи переходит на покупателя с момента:

- когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю,
- заключения договора, если товар продан во время нахождения его в пути,
- когда товар утрачен или поврежден
- когда товар отгружен

Выберите неверное утверждение

- изменение правовых положений является основанием для расторжения и лицензионного договора, и договора франчайзинга
- лицензионный договор предусматривает использование прав на отдельные объекты интеллектуальной собственности, по договору франчайзинга комплекс прав не ограничен
- лицензионный договор имеет более узкую направленность
- договор франчайзинга обязывает участников работать в одной системе

К недобросовестной конкуренции не относится:

- использование в рекламе образа «обычного товара»
- введение потребителей в заблуждение в отношении качества и потребительских свойств товара
- распространение ложных, неточных или искаженных сведений, которые могут причинить убытки хозяйствующему субъекту
- некорректное сравнение хозяйствующего субъекта и (или) его товара с другим хозяйствующим субъектом-конкурентом и (или) его товаром

Экономический субъект признается занимающим доминирующее положение на рынке, если

- его доля на рынке определенного товара превышает 50%
- его доля которого на рынке определенного товара составляет более 30%
- его доля которого на рынке определенного товара составляет более 40%
- его доля которого на рынке определенного товара составляет более 45%

Доминирующим признается положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов, если:

- совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля не более чем двух хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%
- совокупная доля более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 50%

К ограничениям монополистической деятельности, установленным законодательством, не относятся:

- запрет на разглашение коммерческой информации
- запрет на злоупотребление доминирующим положением
- запрет на соглашения, ограничивающие конкуренцию
- запрет на ограничивающие конкуренция действия органов власти

Комиссионер - это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Дистрибьютор – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Дилер – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Агент – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Брокер – это посредник, который реализует продукцию:

- от своего имени и за чужой счет
- от чужого имени и за свой счет
- от своего имени и за свой счет
- от чужого имени и за чужой счет

Какие коммерческие операции не относятся к основным для производственных и торговых компаний?

- операции по хранению
- операции по распределению и обмену товарами в материально-вещественной форме
- операции по обмену научно-техническими знаниями
- операции по оказанию услуг

Какие коммерческие операции не относятся к обеспечивающим для производственных и торговых компаний?

- операции по обмену научно-техническими знаниями
- транспортно-экспедиционные
- операции по складированию
- операции финансирования

Признаки хозяйственных связей по поставкам продукции производственно-технического назначения:

- носят договорной характер
- действуют в сфере производства товаров
- являются товарно-денежными
- их материальной основой является движение товаров

Коммерческий запрос – это:

- письменное обращение покупателя с просьбой выслать предложения на реализуемые товары
- документ покупателя, направляемый продавцу по поводу поставки товара
- письменное предложение продавца о продаже товара
- направление покупателем продавцу проекта контракта

К преимуществам транзитной формы поставки относятся:

- сокращение срока доставки товаров к местам потребления
- сокращение затрат на транспортировку
- сокращение размеров складских запасов
- возможность оперативного регулирования поставок с изготовителем

Посредник, который реализует продукцию от своего имени и за чужой счет:

Посредник, который реализует продукцию от чужого имени и за свой счет:

Посредник, который реализует продукцию от своего имени и за свой счет:

Посредник, который реализует продукцию от чужого имени и за чужой счет, является постоянным представителем компании:

Метод осуществления коммерческих операций с использованием посредников (одно слово):

**Тематика контрольных работ**

<b>Раздел дисциплины</b>	<b>Темы</b>
Коммерческое обеспечение систем товародвижения	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коммерческая деятельность как самостоятельная профессионально осуществляемая деятельность.</li> <li>2. Ценовой механизм контрактов купли-продажи.</li> <li>3. Виды коммерческих организаций и их роль в организации товародвижения.</li> <li>4. Ценовая политика коммерческих фирм.</li> <li>5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.</li> <li>6. Оптово-посреднические организации и фирмы.</li> <li>7. Особенности рекламы в сфере коммерции.</li> <li>8. Маркетинговая деятельность коммерческих организаций.</li> <li>9. Хозяйственные связи, их виды и формы.</li> <li>10. Роль контрактов купли-продажи в коммерческой деятельности.</li> </ol>
Коммерческие операции	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коммерческие операции и их виды. Методы осуществления коммерческих операций.</li> <li>2. Арендные и лизинговые операции.</li> <li>3. Содержание и виды инжиниринговых услуг.</li> <li>4. Сущность и задачи розничной торговли.</li> <li>5. Биржевая торговля, ее роль в рыночной экономике.</li> <li>6. Факторинг и факторинговые операции.</li> <li>7. Направления и методы государственного регулирования коммерческой деятельности.</li> <li>8. Виды и формы торговли.</li> <li>9. Оптовая торговля, ее функции и процессы.</li> <li>10. Методы встречной торговли.</li> </ol>

**6.5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации****Фонд вопросов для проведения промежуточного контроля в форме зачета**

<b>Раздел дисциплины</b>	<b>Вопросы</b>
Коммерческое обеспечение систем товародвижения	<p> Понятие торговли и коммерции  Объекты, субъекты, функции, процессы коммерции  Задачи и основные направления коммерческой деятельности  Принципы осуществления коммерческой деятельности  Виды коммерческих организаций  Методы осуществления коммерческих операций  Торгово-посреднические операции  Сущность коммерческих связей  Методы выбора потенциальных контрагентов  Способы установления деловых контактов между партнерами  Виды и формы коммерческих связей  Понятие и роль контракта в коммерческой деятельности  Договор поставки и договор купли-продажи  Содержание условий договора купли-продажи  Исполнение контракта  Порядок рассмотрения взаимных претензий при неисполнении или ненадлежащем исполнении контракта  Формы безналичных расчетов  Понятие и значение коммерческой информации  Источники коммерческой информации  Коммерческая тайна и ее защита  Сущность, цели и задачи государственного регулирования </p>

	Основные направления государственного регулирования Методы государственного регулирования Антимонопольное регулирование Нетарифные методы регулирования Таможенное регулирование
Коммерческие операции	Сущность и формы торговли Оптовая торговля Мелкооптовая торговля Розничная торговля Встречная торговля Товароснабжение предприятий розничной торговли Организация торгово-розничных сетей Технологическая планировка магазинов Организация торгово-технологического процесса магазина Сущность и виды аукционов Организация аукционной торговли Процедуры ведения аукционной торговли Сущность и преимущества франчайзинга Виды франчайзинга Договор коммерческой концессии

#### 6.6. Шкалы и критерии оценивания по формам текущего контроля и промежуточной аттестации

##### Шкала и критерии оценивания

Оценка	Критерии оценивания для мероприятий контроля с применением 2-х балльной системы
«зачтено»	ПК-4
«не зачтено»	Результаты обучения не сформированы на пороговом уровне