

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

СТАВРОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УТВЕРЖДАЮ

**И.о. декана экономического факультета,
д.э.н., профессор**  **О.Н. Кусакина**

« 24 » мая 2022 г.

Рабочая программа дисциплины

Б.1.В.14 Коммерческая деятельность организации

Шифр и наименование дисциплины по учебному плану

38.03.01 Экономика

Код и наименование направления подготовки/специальности

Экономика предприятий и организаций

Наименование профиля подготовки/специализации/магистерской программы

бакалавр

Квалификация выпускника

Очная, очно-заочная

Форма обучения

2022

год набора на ОП

Ставрополь, 2022

1. Цель дисциплины

Целью дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» является изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле для наиболее эффективного их выполнения, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли – продажи с упором на конечной цели всего процесса – наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций ОП ВО и овладение следующими результатами обучения по дисциплине:

Код и наименование компетенции*	Код(ы) и наименование (-ия) индикатора(ов) достижения компетенций**	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-1 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации	ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации	<p>Знания: Основ экономического анализа хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявления резервов производства (08.043); Основ сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации; Основ сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043); Основ подготовки исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043).</p> <p>Умения: А/01.6 У.2 Осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства (08.043); А/01.6 У.9 Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043); Собирать и обрабатывать исходные данные для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043); Подготавливать исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043).</p>

		<p>Навыки и/или трудовые действия: Осуществления экономического анализа хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявления резервы производства (08.043); Применения сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043); А/01.6 ТД.1 Осуществления сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043); А/01.6 ТД.3 Применения подготовки исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043).</p>
<p>ПК-2 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации</p>	<p>ПК – 2.2 Проводит экономический анализ хозяйственной деятельности и формирует планы финансово-экономического развития организации с учетом влияния внутренних и внешних факторов организации</p>	<p>Знания: А/02.6 Зн.4 Методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043); А/02.6 Зн.9 Основ порядка ведения договорной работы (08.043); Анализа производственно-хозяйственных планов организации (08.043); Расчетов влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043); Основ экономического анализа хозяйственной деятельности организации (08.043).</p> <p>Умения: Собирать методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043); Осуществлять порядок ведения договорной работы (08.043); А/02.6 У.2 Анализировать производственно-хозяйственные планы организации (08.043); Рассчитывать влияние внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043); Проводить экономический анализ хозяйственной деятельности организации (08.043).</p>

		<p>Навыки и/или трудовые действия: Применения методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043);</p> <p>Осуществления порядка ведения договорной работы (08.043);</p> <p>Осуществление анализа производственно-хозяйственных планов организации (08.043);</p> <p>ТД.4 Проведения расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043);</p> <p>А/02.6 ТД.6 Проведения экономического анализа хозяйственной деятельности организации (08.043).</p>
--	--	---

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений.

Изучение дисциплины осуществляется:

- для студентов очной формы обучения в 8 семестре;
- для студентов очно-заочной формы обучения в 9 семестре.

Для освоения дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» студенты используют знания, умения и навыки, сформированные в процессе изучения дисциплин 1-7 семестров:

- Информационные технологии;
- Экономика организаций;
- Бухгалтерский учет и отчетность;
- Этика профессиональной деятельности;
- Системы электронного документа оборота;
- Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий;
- Правовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организации;
- Мировая экономика;
- Экономика труда;
- Маркетинг;
- Экономика природопользования;
- Экономика АПК;
- Экономический анализ;
- Экономика сельского хозяйства;
- Технологическая практика;
- Технология производства, переработки и хранения продукции животноводства;
- Механизация сельскохозяйственного производства;
- Технология производства, переработки и хранения продукции растениеводства;
- Международная торговля;
- Государственная экономическая политика;
- Банковское дело;
- Антимонопольная политика и защита прав потребителей;
- Технология продвижения продукции;
- Внешнеэкономическая деятельность;
- Практикум по интернет-маркетингу;
- Анализ, совершенствование и управление бизнес-процессами.

Освоение дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» является необходимой основой для последующего для последующего изучения следующих дисциплин:

- Преддипломная практика;
- Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена;
- Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» в соответствии с рабочим учебным планом и ее распределение по видам работ представлены ниже.

Очная форма обучения

Се- мestr	Трудоем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
8	180/5	36	36		72	36	экзамен
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>		8	8				
<i>практической подготов- ки (при наличии)</i>		36	36		72		

Се- мestr	Трудоем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции перед экзаменом	Экзамен
8	180/5	-	-	-	-	2	36

Заочная форма обучения (не реализуется)

Курс	Трудоем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>							
<i>практической подготов- ки (при наличии)</i>							

Курс	Трудоем- кость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Кон- троль- ная работа	Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифферен- цированный зачет	Консульта- ции пер- ед экза- меном

Очно-заочная форма обучения

Се- мestr	Трудоем- кость час/з.е.	Контактная работа с преподавателем, час			Самостоя- тельная ра- бота, час	Контроль, час	Форма проме- жуточной атте- стации (форма контроля)
		лек- ции	практические занятия	лаборатор- ные занятия			
9	180/5	24	24		96		экзамен
в т.ч. часов: <i>в интерактивной форме</i>		2	6		-		

практической подготовки (при наличии)		24	24		96		
Семестр	Трудоемкость час/з.е.	Внеаудиторная контактная работа с преподавателем, час/чел					
		Курсовая работа	Курсовой проект	Зачет	Дифференцированный зачет	Консультации перед экзаменом	Экзамен
9	180/5	-	-	-	-	2	36

5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием ответственного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации	Оценочное средство проверки результатов достижения индикаторов компетенций**	Код индикаторов достижения компетенций
		Всего	Лекции	Семинарские занятия		Самостоятельная работа			
				Практические	Лабораторные				
1	Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	10	2	2	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
2	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	14	4	4	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
3	Тема 3. Коммерческий риск и его страхование	14	4	4	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
4	Тема 4. Коммерческая информация и ее защита	12	4	2	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций**	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарные занятия					
				Практические	Лабораторные				
	Контрольная точка №1 по темам 1-4	12	-	2	-	10	Кон- трольная работа	Комплект заданий для кон- трольных работ	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
5	Тема 5. Франчайзинг в коммер- ческой деятельности.	10	2	2	-	6	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
6	Тема 6. Лизинг как форма ком- мерческих отношений.	10	2	2	-	6	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
7	Тема 7. Планирование ассор- тимента продукции	14	4	4	-	6	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
8	Тема 8. Планирование сбыта про- дукции	10	2	2	-	6	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
	Контрольная точка №2 по темам 5-8	10	-	2	-	8	Кон- трольная работа	Комплект заданий для кон- трольных работ	ПК – 1.1; ПК – 2.2.

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов					Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций**	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарные занятия		Самостоятельная работа			
				Практические	Лабораторные				
9	Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.	10	2	2	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
10	Тема 10. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле.	10	2	2	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
11	Тема 11. Коммерческая деятельность на рынках различных типов.	14	4	4	-	6	Собеседование, тест	Вопросы для собеседования, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
12	Тема 12. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	14	4	4	-	6			
Контрольная точка №3 по темам 9-12		10	-	2	-	8	Контрольная работа	Комплект заданий для контрольных работ	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
Практическая подготовка		144	36	36		72			
	Промежуточная аттестация	36	-	-	-	-	экзамен	Вопросы к экзамену	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
	Итого	180	36	36	-	72			

Заочная форма обучения (не реализуется)

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций**	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
1									
	Практическая подготовка								
	Промежуточная аттестация								
	Итого								

Очно-заочная форма обучения

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций**	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
1	Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
2	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
3	Тема 3. Коммерческий риск и его страхование	11	2	1	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций**	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарские занятия					
				Практические	Лабораторные				
4	Тема 4. Коммерческая инфор- мация и ее защита	11	2	1	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
Контрольная точка №1 по темам 1-4		10	-	2	-	10	Кон- трольная работа	Комплект заданий для кон- трольных работ	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
5	Тема 5. Франчайзинг в коммер- ческой деятельности.	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
6	Тема 6. Лизинг как форма ком- мерческих отношений.	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
7	Тема 7. Планирование assort- тимента продукции	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
8	Тема 8. Планирование сбыта про- дукции	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.

№ пп	Темы (и/или разделы) дисциплины	Количество часов				Самостоятельная работа	Формы текущего кон- троля успеваемости и промежуточной аттеста- ции	Оценочное средство проверки результатов достижения индикато- ров компетенций**	Код индикаторов достиже- ния компетенций
		Всего	Лекции	Семи- нарные занятия					
				Практические	Лабораторные				
	Контрольная точка №2 по темам 5-8	10	-	2	-	8	Кон- трольная работа	Комплект заданий для кон- трольных работ	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
9	Тема 9. Содержание коммерче- ской деятельности в рознич- ной торговле.	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
10	Тема 10. Содержание коммер- ческой деятельности в оптовой торговле.	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
11	Тема 11. Коммерческая дея- тельность на рынках различных типов.	12	2	2	-	8	Собесе- дование, тест	Вопросы для собе- седова- ния, фонд тестовых заданий	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
12	Тема 12. Государственное ре- гулирование коммерческой де- ятельности.	12	2	2	-	8			
	Контрольная точка №3 по темам 9- 12	10	-	2	-	8	Кон- трольная работа	Комплект заданий для кон- трольных работ	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
	Практическая подготовка	144	24	24	-	96			
	Промежуточная аттестация	36	-	-	-	-	экзамен	Вопросы к экзамену	ПК – 1.1; ПК – 2.2.
	Итого	180	24	24	-	96			

5.1. Лекционный курс с указанием видов интерактивной формы проведения занятий*

Тема лекции (и/или наименование раздел) (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Содержание темы (и/или раздела)	Всего, часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка		
		очная форма	заочная форма	очно-заочная форма
Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности (лекция-дискуссия)	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности (КД). Содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.	2/2/-		2/2/-
Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений. (практическая подготовка)	Понятие предприятия. Организационно-правовые формы предприятий. Содержание, функции и организация коммерческой деятельности производственного предприятия	4/-/4		2/-/2
Тема 3. Коммерческий риск и его страхование. (лекция-дискуссия)	Понятие коммерческого риска. Классификация коммерческих рисков. Методы снижения коммерческого риска. Страхование коммерческих операций.	4/2/-		2/-/2
Тема 4. Коммерческая информация и ее защита. (практическая подготовка)	Классификация источников получения коммерческой информации. Методы получения информации. Использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.	4/-/6		2/-/2
Тема 5. Франчайзинг в коммерческой деятельности. (практическая подготовка)	Сущность франчайзинга. Виды франчайзинга. Экономические основы франчайзинга. Правовое регулирование франчайзинга в России.	2/-/4		2/-/2
Тема 6. Лизинг как форма коммерческих отношений. (практическая подготовка)	Понятие и сущность лизинга. Виды лизинга. Порядок заключения и исполнения договора лизинга. Экономическая эффективность лизинга.	2/-/4		2/-/2

Тема 7. Планирование ассортимента продукции (практическая подготовка)	Экономическая категория «товарный ассортимент». Формирование ассортиментной матрицы. Методы изучения спроса для формирования ассортимента. Методы оптимизации ассортиментного портфеля.	4/-/4		2-/4
Тема 8. Планирование сбыта продукции (практическая подготовка)	Содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту. Сбытовая политика предприятия. Организация системы сбыта. Методы и формы продажи товаров.	2/-/2		2-/2
Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле. (лекция презентация)	Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Формы и типы предприятий розничной торговли. Розничные торговые сети (Retail). Принципы и методы размещения магазинов розничной торговой сети .	2/2/-		2-/2
Тема 10. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле. (лекция презентация)	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле. Организация оптовой продажи товаров.	2/2/-		2-/2
Тема 11. Коммерческая деятельность на рынках различных типов. (практическая подготовка)	Коммерческая деятельность на рынке товаров потребительского назначения. Коммерческая деятельность на рынке товаров повседневного спроса. Коммерческая деятельность на рынках сферы услуг и в сегменте. Коммерческая деятельность на рынках товаров производственного назначения. Коммерческая деятельность на рынке государственных учреждений.	4/-/6		2-/2
Тема 12. Государственное регулирование коммерческой деятельности. (практическая подготовка)	Направления государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий: цель, условия, содержание. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России	4/-/4		2-/2
Итого		36/8/36	-/-/-	24/2/24

5.2. Семинарские (практические, лабораторные) занятия с указанием видов проведения занятий в интерактивной форме*

Наименование раздела дисциплины	Формы проведения и темы занятий (вид интерактивной формы проведения занятий)/(практическая подготовка)	Всего часов / часов интерактивных занятий/ практическая подготовка					
		очная форма		заочная форма		очно-заочная форма	
		прак	лаб	прак	лаб	прак	лаб
	Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности (дискуссия)	2/2/-				2/2/-	
	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений. (практическая подготовка)	4/-/4				2/-/4	
	Тема 3. Коммерческий риск и его страхование. (дискуссия)	2/2/-				2/2/-	
	Тема 4. Коммерческая информация и ее защита. (практическая подготовка)	4/-/6				-/-/2	
	Контрольная точка №1 по темам 1-4	2/-/-				2/-/-	
	Тема 5. Франчайзинг в коммерческой деятельности. (практическая подготовка)	2/-/4				2/-/2	
	Тема 6. Лизинг как форма коммерческих отношений. (практическая подготовка)	2/-/4				2/-/2	
	Тема 7. Планирование ассортимента продукции (практическая подготовка)	2/-/4				-/-/4	
	Тема 8. Планирование сбыта продукции (практическая подготовка)	2/-/2				2/-/2	
	Контрольная точка №2 по темам 5-8	2/-/-				2/-/-	
	Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле. (дискуссия)	2/2/-				2/-/2	
	Тема 10. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле. (дискуссия)	2/2/-				2/2/2	
	Тема 11. Коммерческая деятельность на рынках различных типов. (практическая подготовка)	4/-/6				2/-/2	
	Тема 12. Государственное	2/-/4				0/-/2	

	регулирование коммерческой деятельности. (практическая подготовка)						
	Контрольная точка №3 по темам 9-12	2/-/-				2/-/-	
Итого		36/8/36				24/6/24	

5.3. Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрен.

5.4. Самостоятельная работа обучающегося

Виды самостоятельной работы	Очная форма, часов		Заочная форма, часов		Очно-заочная форма, часов	
	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации	к текущему контролю	к промежуточной аттестации
Подготовка к собеседованиям	12	-			10	
Подготовка к тестированию	12	-			18	
Самостоятельное решение практико-ориентированных задач	12	-			18	
Написание научной статьи	10				10	
Подготовка к контрольным точкам в виде контрольных работ	16	-			22	
Подготовка к экзамену	10	-			18	
ИТОГО	72	-			96	

6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Учебно-методическое обеспечение для самостоятельной работы обучающегося по дисциплине Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» размещено в электронной информационно-образовательной среде Университета и доступно для обучающегося через его личный кабинет на сайте Университета. Учебно-методическое обеспечение включает:

1. Рабочую программу дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации».
2. Методические рекомендации по освоению дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации».
3. Методические рекомендации для организации самостоятельной работы обучающегося по дисциплине Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации».
4. Методические рекомендации по выполнению реферата.

Для успешного освоения дисциплины, необходимо самостоятельно детально изучить представленные темы по рекомендуемым источникам информации:

№ п/п	Темы для самостоятельного изучения	Рекомендуемые источники информации (№ источника)		
		основная (из п.8 РПД)	дополнительная (из п.8 РПД)	интернет-ресурсы (из п.9 РПД)
1	Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности	1,2,3,4	1,2,3,4	1,2,5
2	Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений	1,2,3,4	1,2,3,4,5	1,2,5
3	Тема 3. Коммерческий риск и его страхование	1,2,3,4	1,2,3,4,5	1,2,5
4	Тема 4. Коммерческая информация и ее защита	1,2,3	6,7	3,4
5	Тема 5. Франчайзинг в коммерческой деятельности.	1,2,3	6,7	3,4
6	Тема 6. Лизинг как форма коммерческих отношений.	1,2,3	6,7	3,4
7	Тема 7. Планирование ассортимента продукции	1,2,3	1,2,3	1,2,5
8	Тема 8. Планирование сбыта продукции	1,2,3,4	1,2,3	1,2,5
9	Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.	1,2,3,4	1,2,3	1,2,5
10	Тема 10. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле.	1,2,3,4	1,2,3	1,2,5
11	Тема 11. Коммерческая деятельность на рынках различных типов.	1,2,3,4	1,2,3	1,2,5
12	Тема 12. Государственное регулирование коммерческой деятельности.	1,2,3,4	1,2,3	1,2,5

7. Фонд оценочных средств (оценочных материалов) для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность организации»

7.1. Перечень индикаторов компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Очная форма обучения

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры													
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации	Информационные технологии	■													
	Экономика организации		■	■											
	Бухгалтерский учет и отчетность			■											
	Этика профессиональной деятельности				■										
	Моделирование бизнес-процессов предприятия в среде 1С										■				
	Системы электронного документооборота									■					
	Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий						■								
	Правовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организации					■									
	Экономика природопользования								■						
	Коммерческая деятельность организации										+				
	Ценообразование										■				
	Экономика агропромышленного комплекса									■					
	Экономика сельского хозяйства									■					
	Технологическая (проектно-технологическая) практика							■							
	Преддипломная практика										■				
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы										■				
	Технология производства, переработки и хранения продукции животноводства				■										
	Механизация сельскохозяйственного производства					■									
	Технология производства, переработки и хранения продукции растениеводства			■											
	Международная торговля				■										
ПК-2.2 Проводит экономический анализ хозяйственной деятельности и	Мировая экономика		■												
	Экономический анализ					■									
	Экономический практикум									■					
	Моделирование бизнес-процессов предприятия в среде 1С									■					

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
формирует планы финансово-экономического развития организации с учетом влияния внутренних и внешних факторов организации	Экономика труда										
	Государственная экономическая политика										
	Банковское дело										
	Маркетинг										
	Антимонопольная политика и защита прав потребителей										
	Бизнес-анализ										
	Правовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организации										
	Технологии продвижения продукции (услуг)										
	Внешнеэкономическая деятельность организации										
	Экономика природопользования										
	Коммерческая деятельность организации										
	Международная торговля										
	Практикум по интернет-маркетингу										
	Анализ, совершенствование и управление бизнес-процессами										
	Преддипломная практика										
	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена										
Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы											

Заочная форма обучения (не реализуется)

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Курс				
		1	2	3	4	5

Очно-заочная форма обучения

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	A
ПК-1.1 Способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исход-	Информационные технологии										
	Экономика организации										
	Бухгалтерский учет и отчетность										
	Этика профессиональной деятельности										
	Моделирование бизнес-процессов пред-										

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	А					
ных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации	приятия в среде 1С															
	Системы электронного документооборота															
	Информационная безопасность															
	Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий															
	Правовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организации															
	Экономика природопользования															
	Коммерческая деятельность организации															
	Ценообразование															
	Экономика агропромышленного комплекса															
	Экономика сельского хозяйства															
	Технологическая (проектно-технологическая) практика															
	Преддипломная практика															
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы															
	Технология производства, переработки и хранения продукции животноводства															
	Механизация сельскохозяйственного производства															
	Технология производства, переработки и хранения продукции растениеводства															
Международная торговля																
ПК-2.2 Обосновывает и рассчитывает плановую потребность предприятий и организаций в материальных, трудовых и финансовых ресурсах, необходимых для производства продукции и оказания услуг с учетом прогнозирования социально-	Мировая экономика															
	Экономический анализ															
	Экономический практикум															
	Моделирование бизнес-процессов предприятия в среде 1С															
	Экономика труда															
	Государственная экономическая политика															
	Банковское дело															
	Маркетинг															
	Антимонопольная политика и защита прав потребителей															
	Бизнес-анализ															
Правовое обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организации																

Индикатор компетенции (код и содержание)	Дисциплины/элементы программы (практики, ГИА), участвующие в формировании индикатора компетенции	Семестры												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	A			
экономических процессов и явлений на микро- и макроуровнях	Технологии продвижения продукции (услуг)													
	Внешнеэкономическая деятельность организации													
	Экономика природопользования													
	Коммерческая деятельность организации													
	Международная торговля													
	Практикум по интернет-маркетингу													
	Анализ, совершенствование и управление бизнес-процессами													
	Преддипломная практика													
	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена													
	Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы													

7.2. Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность организации» проводится в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся. Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине.

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очной формы обучения

Для студентов **очной формы обучения** знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
---------------------	--	--------------------------------

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
8 семестр		
Контрольная точка №1	Теоретический вопрос	2
	Тестовые задания	5
	Решение практико-ориентированных задач	13
Контрольная точка №2	Теоретический вопрос	2
	Тестовые задания	5
	Решение практико-ориентированных задач	13
Контрольная точка №3	Теоретический вопрос	2
	Тестовые задания	5
	Решение практико-ориентированных задач	13
Сумма баллов по итогам текущего контроля		60
Активность на лекционных занятиях*		10
Результативность работы на практических занятиях**		15
Поощрительные баллы		15
Итого		100

Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
8 семестр			
Контрольная точка №1	Теоретический вопрос	2	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>2 балла – выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии.</p> <p>1,5 балла – выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отра-</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>жающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий.</p> <p>1 балл – выставляется, когда студентом дан неполный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе ответа используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий.</p> <p>0,5 балла – дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины.</p> <p>0 баллов – при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.</p>
	Тестовые задания	5	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>5 баллов – в тесте 10 правильных ответов.</p> <p>4,5 балла – в тесте 9 правильных ответов.</p> <p>4 балла – в тесте 8 правильных ответов.</p> <p>3,5 балла – в тесте 7 правильных ответов.</p> <p>3 балла – в тесте 6 правильных ответов.</p> <p>2,5 балла – в тесте 5 правильных ответов.</p> <p>2 балла – в тесте 4 правильных ответа.</p> <p>1,5 балла – в тесте 3 правильных ответа.</p> <p>1 балл – в тесте 2 правильных ответа.</p> <p>0,5 балла – в тесте 1 правильный ответ.</p> <p>0 баллов – в тесте нет правильных ответов.</p>
	Практико-ориентированные задачи	13	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>а) задачи базовой сложности (max 10 баллов):</p> <p>Критерии оценки (2,5 балла за 1 верный ответ):</p> <p>10 баллов – правильно решены 4 задачи.</p> <p>8 баллов – правильно решены 3 задачи.</p> <p>6 баллов – правильно решены 2 задачи.</p> <p>4 балла – правильно решена 1 задача.</p> <p>0 баллов – задачи не решены.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>б) задачи повышенной сложности (max 3 балла): Критерии оценки: 3 балла – в решении задачи нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 2 балла – в решении задачи допущены незначительные ошибки, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 1 балл – в решении задачи допущены значительные ошибки, получен неверный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны неправильные выводы. 0 баллов – задача не решена.</p>
Контрольная точка №2	Теоретический вопрос	2	<p>Критерии оценки знаний студентов: 2 балла – выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии. 1,5 балла – выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий. 1 балл – выставляется, когда студентом дан неполный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе от-</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>вета используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий.</p> <p>0,5 балла – дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины.</p> <p>0 баллов – при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.</p>
	Тестовые задания	5	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>5 баллов – в тесте 10 правильных ответов.</p> <p>4,5 балла – в тесте 9 правильных ответов.</p> <p>4 балла – в тесте 8 правильных ответов.</p> <p>3,5 балла – в тесте 7 правильных ответов.</p> <p>3 балла – в тесте 6 правильных ответов.</p> <p>2,5 балла – в тесте 5 правильных ответов.</p> <p>2 балла – в тесте 4 правильных ответа.</p> <p>1,5 балла – в тесте 3 правильных ответа.</p> <p>1 балл – в тесте 2 правильных ответа.</p> <p>0,5 балла – в тесте 1 правильный ответ.</p> <p>0 баллов – в тесте нет правильных ответов.</p>
	Практико-ориентированные задачи	13	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>а) задачи базовой сложности (max 10 баллов):</p> <p>Критерии оценки (2,5 балла за 1 верный ответ):</p> <p>10 баллов – правильно решены 4 задачи.</p> <p>8 баллов – правильно решены 3 задачи.</p> <p>6 баллов – правильно решены 2 задачи.</p> <p>4 балла – правильно решена 1 задача.</p> <p>0 баллов – задачи не решены.</p> <p>б) задачи повышенной сложности (max 3 балла):</p> <p>Критерии оценки:</p> <p>3 балла – в решении задачи нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы.</p> <p>2 балла – в решении задачи допущены незначительные ошибки, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>1 балл – в решении задачи допущены значительные ошибки, получен неверный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны неправильные выводы.</p> <p>0 баллов – задача не решена.</p>
Контрольная точка №3	Теоретический вопрос	2	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>2 балла – выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии.</p> <p>1,5 балла – выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий.</p> <p>1 балл – выставляется, когда студентом дан неполный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе ответа используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий.</p> <p>0,5 балла – дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины.</p> <p>0 баллов – при полном отсутствии ответа,</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
	Тестовые задания	5	<p>имеющего отношение к вопросу.</p> <p>Критерии оценки знаний студентов: 5 баллов – в тесте 10 правильных ответов. 4,5 балла – в тесте 9 правильных ответов. 4 балла – в тесте 8 правильных ответов. 3,5 балла – в тесте 7 правильных ответов. 3 балла – в тесте 6 правильных ответов. 2,5 балла – в тесте 5 правильных ответов. 2 балла – в тесте 4 правильных ответа. 1,5 балла – в тесте 3 правильных ответа. 1 балл – в тесте 2 правильных ответа. 0,5 балла – в тесте 1 правильный ответ. 0 баллов – в тесте нет правильных ответов.</p>
	Практико-ориентированные задачи	13	<p>Критерии оценки знаний студентов: а) задачи базовой сложности (max 10 баллов): Критерии оценки (2,5 балла за 1 верный ответ): 10 баллов – правильно решены 4 задачи. 8 баллов – правильно решены 3 задачи. 6 баллов – правильно решены 2 задачи. 4 балла – правильно решена 1 задача. 0 баллов – задачи не решены. б) задачи повышенной сложности (max 3 балла): Критерии оценки: 3 балла – в решении задачи нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 2 балла – в решении задачи допущены незначительные ошибки, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 1 балл – в решении задачи допущены значительные ошибки, получен неверный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны неправильные выводы. 0 баллов – задача не решена.</p>
Сумма баллов по итогам текущего контроля		60	
Активность на лекционных занятиях*		10	10 баллов – студент посетил все лекции, активно работал на них в полном соответствии с требованиями преподавателя.

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			-1 балл – за каждый пропуск лекций или замечание преподавателя по поводу отсутствия активного участия обучающегося в восприятии и обсуждении рассматриваемых вопросов.
Результативность работы на практических занятиях**		15	<p>Результативность работы на практических занятиях оценивается преподавателем по результатам собеседований, активности участия в занятиях, проводимых в интерактивной форме, и качеству выполнения письменных заданий по дисциплине.</p> <p>Выполнение заданий на практических работах (оценка умений – мах 5 баллов)</p> <p>5 баллов – за оцененное на «отлично» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены правильно, аккуратно и в установленные преподавателем сроки;</p> <p>4 балла – за оцененное на «хорошо» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены правильно, аккуратно, но с нарушением установленных преподавателем сроков;</p> <p>3 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены с незначительными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;</p> <p>2 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены с существенными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;</p> <p>1 балл - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. выполнены не все практические, а выполненные имеют существенные ошибки, не сданы преподавателю в установленные сроки.</p>
Поощрительные баллы		15	15 баллов – научная статья, объемом не менее 5 страниц, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>оформлена, содержит оригинальный анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными, графическим материалом. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулированы выводы и предложения, отражающие авторскую точку зрения.</p> <p>10 баллов – статья, объемом не менее 4 страниц, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит типовой анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулированы правильные выводы и предложения.</p> <p>5 баллов – статья, объемом не менее 3 страниц, представлена в виде тезисов, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит анализ проблемы, подтвержденный отдельными статистическими и/или отчетными данными. В ней сформулированы правильные выводы и предложения.</p>
Итого		100	

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов заочной формы обучения (не реализуется)

Состав балльно-рейтинговой оценки студентов очно-заочной формы обучения

Для студентов очно-заочной формы обучения знания по осваиваемым компетенциям формируются на лекционных и практических занятиях, а также в процессе самостоятельной подготовки.

В соответствии с балльно-рейтинговой системой оценки, принятой в Университете студентам начисляются баллы по следующим видам работ:

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
9 семестр		
Контрольная точка №1	Теоретический вопрос	2
	Тестовые задания	5
	Решение практико-ориентированных задач	13

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов
Контрольная точка №2	Теоретический вопрос	2
	Тестовые задания	5
	Решение практико-ориентированных задач	13
Контрольная точка №3	Теоретический вопрос	2
	Тестовые задания	5
	Решение практико-ориентированных задач	13
Сумма баллов по итогам текущего контроля		60
Активность на лекционных занятиях*		10
Результативность работы на практических занятиях**		15
Поощрительные баллы		15
Итого		100

Критерии и шкалы оценивания уровня усвоения индикатора компетенций

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
9 семестр			
Контрольная точка №1	Теоретический вопрос	2	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>2 балла – выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии.</p> <p>1,5 балла – выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>1 балл – выставляется, когда студентом дан неполный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе ответа используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий.</p> <p>0,5 балла – дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины.</p> <p>0 баллов – при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.</p>
	Тестовые задания	5	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>5 баллов – в тесте 10 правильных ответов.</p> <p>4,5 балла – в тесте 9 правильных ответов.</p> <p>4 балла – в тесте 8 правильных ответов.</p> <p>3,5 балла – в тесте 7 правильных ответов.</p> <p>3 балла – в тесте 6 правильных ответов.</p> <p>2,5 балла – в тесте 5 правильных ответов.</p> <p>2 балла – в тесте 4 правильных ответа.</p> <p>1,5 балла – в тесте 3 правильных ответа.</p> <p>1 балл – в тесте 2 правильных ответа.</p> <p>0,5 балла – в тесте 1 правильный ответ.</p> <p>0 баллов – в тесте нет правильных ответов.</p>
	Практико-ориентированные задачи	13	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>а) задачи базовой сложности (max 10 баллов): Критерии оценки (2,5 балла за 1 верный ответ): 10 баллов – правильно решены 4 задачи. 8 баллов – правильно решены 3 задачи. 6 баллов – правильно решены 2 задачи. 4 балла – правильно решена 1 задача. 0 баллов – задачи не решены.</p> <p>б) задачи повышенной сложности (max 3 балла): Критерии оценки: 3 балла – в решении задачи нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рационально.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>нальным способом. Сделаны правильные выводы.</p> <p>2 балла – в решении задачи допущены незначительные ошибки, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы.</p> <p>1 балл – в решении задачи допущены значительные ошибки, получен неверный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны неправильные выводы.</p> <p>0 баллов – задача не решена.</p>
Контрольная точка №2	Теоретический вопрос	2	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>2 балла – выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии.</p> <p>1,5 балла – выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий.</p> <p>1 балл – выставляется, когда студентом дан неполный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе ответа используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий.</p> <p>0,5 балла – дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины.</p> <p>0 баллов – при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.</p>
	Тестовые задания	5	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>5 баллов – в тесте 10 правильных ответов. 4,5 балла – в тесте 9 правильных ответов. 4 балла – в тесте 8 правильных ответов. 3,5 балла – в тесте 7 правильных ответов. 3 балла – в тесте 6 правильных ответов. 2,5 балла – в тесте 5 правильных ответов. 2 балла – в тесте 4 правильных ответа. 1,5 балла – в тесте 3 правильных ответа. 1 балл – в тесте 2 правильных ответа. 0,5 балла – в тесте 1 правильный ответ. 0 баллов – в тесте нет правильных ответов.</p>
	Практико-ориентированные задачи	13	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>а) задачи базовой сложности (max 10 баллов): Критерии оценки (2,5 балла за 1 верный ответ): 10 баллов – правильно решены 4 задачи. 8 баллов – правильно решены 3 задачи. 6 баллов – правильно решены 2 задачи. 4 балла – правильно решена 1 задача. 0 баллов – задачи не решены.</p> <p>б) задачи повышенной сложности (max 3 балла): Критерии оценки: 3 балла – в решении задачи нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 2 балла – в решении задачи допущены незначительные ошибки, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 1 балл – в решении задачи допущены значительные ошибки, получен неверный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны неправильные выводы. 0 баллов – задача не решена.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
Контрольная точка №3	Теоретический вопрос	2	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>2 балла – выставляется, когда студентом дан полный, развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, доказательно раскрыты основные положения вопросов; в ответе прослеживается четкая структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий, явлений; ответ изложен литературным языком с использованием современной экономической терминологии.</p> <p>1,5 балла – выставляется, когда студентом дан развернутый ответ на поставленный вопрос, показана совокупность осознанных знаний по дисциплине, в основном раскрыт обсуждаемый вопрос; в ответе прослеживается логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий и явлений; ответ изложен литературным языком с использованием экономической терминологии, но могут быть допущены недочеты в определении понятий.</p> <p>1 балл – выставляется, когда студентом дан неполный ответ на поставленный вопрос, слабо раскрыты основные положения вопросов; в ответе нарушается структура, логическая последовательность, отражающая сущность раскрываемых понятий; в процессе ответа используется экономическая терминология, но студентом допускаются недочеты в определении понятий.</p> <p>0,5 балла – дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины.</p> <p>0 баллов – при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.</p>
	Тестовые задания	5	<p>Критерии оценки знаний студентов:</p> <p>5 баллов – в тесте 10 правильных ответов.</p> <p>4,5 балла – в тесте 9 правильных ответов.</p> <p>4 балла – в тесте 8 правильных ответов.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>3,5 балла – в тесте 7 правильных ответов. 3 балла – в тесте 6 правильных ответов. 2,5 балла – в тесте 5 правильных ответов. 2 балла – в тесте 4 правильных ответа. 1,5 балла – в тесте 3 правильных ответа. 1 балл – в тесте 2 правильных ответа. 0,5 балла – в тесте 1 правильный ответ. 0 баллов – в тесте нет правильных ответов.</p>
	Практико-ориентированные задачи	13	<p>Критерии оценки знаний студентов: а) задачи базовой сложности (max 10 баллов): Критерии оценки (2,5 балла за 1 верный ответ): 10 баллов – правильно решены 4 задачи. 8 баллов – правильно решены 3 задачи. 6 баллов – правильно решены 2 задачи. 4 балла – правильно решена 1 задача. 0 баллов – задачи не решены. 0 баллов – задачи не решены. б) задачи повышенной сложности (max 3 балла): Критерии оценки: 3 балла – в решении задачи нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 2 балла – в решении задачи допущены незначительные ошибки, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны правильные выводы. 1 балл – в решении задачи допущены значительные ошибки, получен неверный ответ, задача решена рациональным способом. Сделаны неправильные выводы. 0 баллов – задача не решена.</p>
	<i>Сумма баллов по итогам текущего контроля</i>	60	
	Активность на лекционных занятиях*	10	<p>10 баллов – студент посетил все лекции, активно работал на них в полном соответствии с требованиями преподавателя. -1 балл – за каждый пропуск лекций или замечание преподавателя по поводу отсутствия активного участия обучающегося в восприятии и обсуждении рассматриваемых вопросов.</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
Результативность работы на практических занятиях**		15	<p>Результативность работы на практических занятиях оценивается преподавателем по результатам собеседований, активности участия в занятиях, проводимых в интерактивной форме, и качеству выполнения письменных заданий по дисциплине.</p> <p>Выполнение заданий на практических работах (оценка умений – мах 5 баллов)</p> <p>5 баллов – за оцененное на «отлично» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены правильно, аккуратно и в установленные преподавателем сроки;</p> <p>4 балла – за оцененное на «хорошо» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены правильно, аккуратно, но с нарушением установленных преподавателем сроков;</p> <p>3 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, практические задания выполнены с незначительными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;</p> <p>2 балла - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. практические задания выполнены с существенными ошибками, не аккуратно, с нарушением установленных преподавателем сроков;</p> <p>1 балл - за оцененное на «удовлетворительно» выполнение практических заданий по всем темам дисциплины, т.е. выполнены не все практические, а выполненные имеют существенные ошибки, не сданы преподавателю в установленные сроки.</p>
Поощрительные баллы		15	<p>15 баллов – научная статья, объемом не менее 5 страниц, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит оригинальный анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными, графическим материалом. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулированы</p>

№ контрольной точки	Оценочное средство результатов индикаторов достижения компетенций***	Максимальное количество баллов	
			<p>выводы и предложения, отражающие авторскую точку зрения.</p> <p>10 баллов – статья, объемом не менее 4 страниц, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит типовой анализ проблемы, подтвержденный статистическими и/или отчетными данными. В ней рассмотрены возможные пути решения проблемы, сформулированы правильные выводы и предложения.</p> <p>5 баллов – статья, объемом не менее 3 страниц, представлена в виде тезисов, демонстрирует умение проведения самостоятельного актуального научно-практического исследования, правильно оформлена, содержит анализ проблемы, подтвержденный отдельными статистическими и/или отчетными данными. В ней сформулированы правильные выводы и предложения.</p>
Итого		100	

Оценка знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций по дисциплине «Коммерческая деятельность организации» проводятся в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Текущий контроль проводится в течение семестра с целью определения уровня усвоения обучающимися знаний, формирования умений и навыков, своевременного выявления преподавателем недостатков в подготовке обучающихся и принятия необходимых мер по её корректировке, а также для совершенствования методики обучения, организации учебной работы и оказания индивидуальной помощи обучающемуся.

Промежуточная аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность организации» проводится в виде экзамена для студентов очной формы обучения.

Для оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности в университете применяется балльно-рейтинговая система оценки качества освоения образовательной программы. Оценка проводится при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточных аттестаций обучающихся.

Рейтинговая оценка знаний является интегрированным показателем качества теоретических и практических знаний и навыков студентов по дисциплине и складывается из следующих компонентов:

Итоговая оценка по дисциплине (освоение компетенций) - экзамен

По дисциплине «Коммерческая деятельность организации» студентам, имеющим хорошие результаты промежуточной аттестации и не имеющих неотработанных пропусков занятий или набравшим по итогам рейтинговой оценки более 55 баллов, предлагается выставление экзаменационной

оценки по результатам текущей успеваемости. В случае отказа – студент сдает экзамен по приведенным вопросам.

Сдача экзамена может добавить к балльно-рейтинговой оценке студентов не более 16 баллов. Итоговая успеваемость (экзамен) не может оцениваться ниже суммы баллов, которую студент набрал по итогам текущей и промежуточной успеваемости.

В каждом билете предусмотрено два теоретических вопроса и решение одной практико-ориентированной задачи на выбор преподавателя из перечня типовых задач, представленных в фонде оценочных средств.

Вопрос билета	Количество баллов
Вопрос 1	до 4
Вопрос 2	до 4
Задача	до 8
Итого	16

Теоретические вопросы (вопрос 1, вопрос 2)

4 балла выставляется студенту, полностью освоившему материал дисциплины или курса в соответствии с учебной программой, включая вопросы, рассматриваемые в рекомендованной программой дополнительной справочно-нормативной и научно-технической литературы, свободно владеющему основными понятиями дисциплины. Требуется полное понимание и четкость изложения ответов по экзаменационному заданию (билету) и дополнительным вопросам, заданных экзаменатором. Дополнительные вопросы, как правило, должны относиться к материалу дисциплины или курса, не отраженному в основном экзаменационном задании (билете) и выявляют полноту знаний студента по дисциплине.

3 балла заслуживает студент, ответивший полностью и без ошибок на вопросы экзаменационного задания и показавший знания основных понятий дисциплины в соответствии с обязательной программой курса и рекомендованной основной литературой.

2 балла дан недостаточно полный и недостаточно развернутый ответ. Логика и последовательность изложения имеют нарушения. Допущены ошибки в раскрытии понятий, употреблении терминов. Студент не способен самостоятельно выделить существенные и несущественные признаки и причинно-следственные связи. Студент может конкретизировать обобщенные знания, доказав на примерах их основные положения только с помощью преподавателя. Речевое оформление требует поправок, коррекции.

1 балл дан неполный ответ, представляющий собой разрозненные знания по теме вопроса с существенными ошибками в определениях. Присутствуют фрагментарность, нелогичность изложения. Студент не осознает связь данного понятия, теории, явления с другими объектами дисциплины. Отсутствуют выводы, конкретизация и доказательность изложения. Речь неграмотная. Дополнительные и уточняющие вопросы преподавателя не приводят к коррекции ответа студента не только на поставленный вопрос, но и на другие вопросы дисциплины.

0 баллов - при полном отсутствии ответа, имеющего отношение к вопросу.

Оценивание практико-ориентированной задачи

8 баллов Задача решена в обозначенный преподавателем срок. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении, в выборе формул и решении нет ошибок, получен верный ответ, задача решена рациональным способом. Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности.

6 баллов Задача решена в обозначенный преподавателем срок. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ.

4 балла Задача решена с задержкой. Работа выполнена не полностью, но объем выполненной части таков, что позволяет получить правильные результаты и выводы. Составлен правильный алгоритм решения задачи, в логическом рассуждении и решении нет существенных ошибок; правильно сделан выбор формул для решения; есть объяснение решения, но задача решена нерациональным способом или допущено не более двух несущественных ошибок, получен верный ответ

3 балла Задача решена с задержкой. Задание понято правильно, в логическом рассуждении нет существенных ошибок, но допущены существенные ошибки в выборе формул или в математических расчетах; задача решена не полностью или в общем виде.

2 балла Задача решена частично, с большим количеством вычислительных ошибок, объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов.

1 балл Задача решена неправильно и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов

0 баллов Задача не решена.

Итоговая оценка по дисциплине (освоение компетенций)

Оценка «отлично» - от 85 до 100 баллов

Оценки «хорошо» - от 70 до 84 баллов -

Оценка «удовлетворительно» - от 55 до 69 баллов

Оценка «неудовлетворительно» - менее 54 баллов

7.3. Примерные оценочные материалы для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины Б1.В.14 «Коммерческая деятельность организации»

В качестве заданий для текущего контроля успеваемости могут быть использованы задания подобного содержания:

Примерные вопросы для собеседования

1. Цели, задачи и принципы коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.
2. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки.
3. Особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания.
4. Методы управления ассортиментом товаров.
5. Управление закупками товаров: назначение, планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия.
6. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков.
7. Что предполагает сервисный франчайзинг?
8. Что предполагает франчайзинг бизнес-формата?
9. Каковы преимущества франчайзинга для франчайзи и франчайзера?
10. Какие преимущества характерны для лизингополучателя в случае участия в лизинговой операции?

Примерные тестовые задания

1. Коммерция - это:

- а) вид торгового предпринимательства или бизнеса;
- б) организация экономической, производственной или иной деятельности, приносящей предпринимателю доход;
- в) любая деятельность, направленная на получение прибыли.

2. Экспертный метод оценки степеней риска основан на:

- а) измерении отношения прибыли к затратам ил инвестициям;
 - б) усреднении экспертных оценок риска;
 - в) уточнении данных, полученных при статистическом методе.
3. Под видом товара понимают:
- а) товары, включаемые в номенклатуру;
 - б) одинаковые товары разнообразного назначения;
 - в) номенклатуру товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети.
4. Если эффект от рекламных мероприятий равен затратам на его проведение, то такие мероприятия:
- а) безубыточные;
 - б) убыточные;
 - в) прибыльные.
5. Деятельность субъектов экспортно-импортных отношений регулируется кодексом:
- а) Налоговым;
 - б) Гражданским;
 - в) Таможенным.
6. Коммерческая информация представляет собой сведения о:
- а) изменении цен на товары и услуги;
 - б) сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг;
 - в) сложившихся объемах спроса и предложения на товары и услуги.
7. Дайте характеристику понятия «возможность сбыта товара предприятием»:
- а) это максимальная доля рынка, которую предприятие может получить за определенный период времени;
 - б) это объем продаж, выраженный в процентах к общенациональному потенциалу;
 - в) вено и то, и другое.
8. Акцепт по своей форме не может быть:
- а) предварительным;
 - б) текущим;
 - в) последующим.
9. Совокупность приемов исследования, применяемых при изучении дисциплины, представляет собой:
- а) предмет курса;
 - б) функции предмета;
 - в) методологию научной дисциплины.
10. Транзитная форма продажи товаров осуществляется:
- а) от поставщика-изготовителя;
 - б) непосредственно в магазины;
 - в) поставщиком без завоза на свои склады.
11. В функции рекламного агентства входят:
- а) выбор объекта рекламы;
 - б) осуществление связи со средствами массовой информации;
 - в) планирование затрат на рекламу.
12. Осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам называется:
- а) лизингом;
 - б) факторингом;
 - в) трастом.
13. К коммерческой тайне относят:
- а) деловую и техническую информацию;
 - б) деловую информацию и информацию о кадрах;
 - в) техническую информацию и информацию о кадрах.
14. Основанием для транзитной отгрузки товаров является:

- а) решение поставщика;
 - б) решение покупателя;
 - в) наряд покупателя, направленная поставщику.
15. Торговый посредник при заключении сделки между покупателем и продавцом на товарной бирже называется:
- а) дистрибьютором;
 - б) брокером;
 - в) дилером.
16. Документ, выписываемый кредитором и содержащий приказ дебитору уплатить указанные в нем суммы третьему лицу или предъявителю, называется:
- а) простым векселем;
 - б) переводным векселем;
 - в) расчетным чеком.
17. Письменное требование о добровольном исправлении нарушенных условий договора или законодательства - это:
- а) иск;
 - б) претензия;
 - в) предложение.
18. Ценнейшим профессиональным качеством коммерсанта является:
- а) умение заключать взаимовыгодные сделки;
 - б) широкие специальные познания в области маркетинга, права, управления, налогообложения, бухгалтерского учета;
 - в) умение извлекать прибыль.
19. Товарный знак может быть зарегистрирован на имя:
- а) юридического лица;
 - б) физического лица;
 - в) юридического или физического лица.
20. Какой документ регулирует договорные связи:
- а) особые условия поставки;
 - б) основные условия поставки;
 - в) Гражданский кодекс РФ.
21. Товарный знак регистрируется в:
- а) Правительстве России;
 - б) Государственном патентном ведомстве России;
 - в) Министерстве России по экономическому развитию и торговле.
22. Коллективным товарным знаком является товарный знак:
- а) союза предприятий и организаций;
 - б) хозяйственной ассоциации;
 - в) любого объединения предприятий, организаций, физических лиц.
23. Характерной чертой оптовой ярмарочной торговли является:
- а) предварительное установление сроков и места продажи;
 - б) сравнимо одинаковые цены;
 - в) верно а) и б).
24. Предметы коммерческой деятельности:
- а) купля-продажа товаров
 - б) товарно-денежный обмен
 - в) рынок товаров
 - г) сфера обращения
 - д) управление

е) организация

25. Основой различия между ярмаркой и выставкой служат:

- а) способы их организации;
- б) их длительность;
- в) их цели.

26. Преимущественным эффективным средством для рекламных потребительских товаров служит:

- а) наружная реклама;
- б) прямая почтовая реклама;
- в) рекламные сувениры.

27. Реклама-это:

- а) распространенная в установленных законодательством формах с помощью разрешенных законодательством средств информация;
- б) распространенная в любых формах с помощью любых средств информация;
- в) распространенная в любых формах с помощью разрешенных законодательством средств информация;

28. Какой риск несут участники предприятия, имеющего статус общества с ограниченной ответственностью:

- а) участники ООО несут риск убытков в полном объеме суммы капитала;
- б) участники предприятия ООО несут риск убытков, связанный с деятельностью общества, в пределах стоимости их вкладов;
- в) участники ООО не несут риск убытков.

29. Согласно лицензионному договору право на использование товарного знака может быть предоставлено:

- а) лицензиаром лицензиату;
- б) лицензиатом лицензиару;
- в) контрагентом лицензиару.

30. Аукционные торги - вид рыночной торговли, при которой продавец, желая получить максимально возможную прибыль, использует:

- а) прямую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже;
- б) косвенную конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже;
- в) любую конкуренцию нескольких покупателей, присутствующих при продаже.

31. Тендер - это:

- а) особая форма выдача заказа на поставку товаров или подрядов на выполнение работ;
- б) особая форма закупки товаров или услуг;
- в) верно а) и б).

32. Может ли спецификация заменять договор поставки:

- а) да;
- б) нет;
- в) в отдельных случаях.

Примерные практико-ориентированные задания для текущего контроля

Задача 1

Товарные запасы на начало каждого месяца составляли, тыс. руб.:

- Январь – 250
- Февраль – 210
- Март – 231
- Апрель – 245
- Май – 260
- Июнь – 265
- Июль – 272.

В I квартале розничный товарооборот равен 1800 тыс. рублей, во II квартале – 2400 тыс. рублей.

Определите для каждого квартала число оборотов товарных запасов, продолжительность одного оборота, обеспеченность товарооборота товарными запасами.

Задача 2

Количество ассортиментных разновидностей запчастей, которыми торгует магазин «Автосервис», составляет 150 единиц.

Средняя цена за единицу товара по выборочным данным счетов фирм-поставщиков 260 рублей. Среднедневной товарооборот магазина составляет 170 тыс. руб.

По статистической отчетности за прошлый период среднее количество ассортиментных разновидностей, поступающих в одной партии составляет 15. На основе анализа договоров с поставщиками частота завоза равна 3 дням.

Определите норматив торгового запаса магазина с использованием метода технико-экономических расчетов.

Задача 3

В результате первой переоценки товара его цену снизили на 20%. При второй переоценке новую цену уменьшили еще на 20%. И, наконец, при сезонной распродаже последнюю цену уменьшили еще на 30%. Какова стала продажная цена товара, если первоначально она составляла 1000р.?

Задача 4

Составьте договор поставки в следующей ситуации: от Михайловской швейной фабрики 17 ноября 2017 г. за № 1 поступило коммерческое предложение ОАО «Заря» заключить договор на поставку швейных изделий на 2018 г. В письме швейной фабрики предлагается ОАО «Заря» в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить проект договора. В связи с этим директор ОАО «Заря» поручил в указанный срок ст. товароведу по группе швейных товаров подготовить с привлечением юриста и бухгалтера проект договора и после согласования его с управлением РПС направить поставщику для подписания.

Задание выполняется в 3 этапа: составление текста проекта договора, развернутой спецификации к проекту и сопроводительного письма к проекту.

Задача 5

Цель задания. На основе приведенных ниже исходных данных провести расчет прибыли лизингодателя по договору лизинга.

Условия и исходные данные для выполнения задания.

Компания «Вимм-Билль-Данн» заключила с лизинговой фирмой «Интерлизинг Плюс» договор лизинга на приобретение и передачу технологической линии для выпуска морсов «Чудо-ягода» в антисептической упаковке с пластиковым клапаном.

Общая сумма лизингового договора составила 6100 тыс. руб. Срок действия договора — 3 года (долгосрочный лизинг). Процентное вознаграждение лизингодателя за основные услуги — 20%.

В расходы лизингодателя, связанные с приобретением и использованием предмета лизинга лизингополучателем, вошли:

1. стоимость предмета лизинга — технологической линии — 2500 тыс. р.
2. расходы на транспортировку и установку технологической линии, включая ее монтаж. ООО «Экспедиция» выставила счет на оплату транспортных расходов из расчета 250 руб./км. Расстояние между фирмами составило 18 км по г. Ставрополю. ООО «Спецтехника» были оплачены услуги по монтажу оборудования в размере 7 тыс. руб.;
3. расходы на обучение персонала лизингополучателя работе, связанной с предметом лизинга. Обучалось 5 специалистов по 40-часовой программе, стоимость 1 часа — 60 руб.;
4. расходы на таможенное оформление и оплату таможенных сборов и пошлин, связанных с предметом лизинга. Таможенный сбор и пошлина составили, соответственно, 0,15% и 10% от таможенной стоимости технологической линии (2500 тыс. руб.);

5. расходы на хранение предмета лизинга в течение 10 дней до момента ввода его в эксплуатацию, которые определялись из расчета 18 кв. м площади, занятой под хранение оборудования и стоимости 1 кв. м в размере 100 руб./сутки;

6. страхование от всех видов риска. Имущество было застраховано страховой компанией «Тавр» на сумму 1250 тыс. руб. Страховой взнос составил 5% от стоимости застрахованного имущества;

7. расходы на выплату процентов за пользование кредитом, использованным лизингодателем на приобретение имущества. По кредитному договору на сумму 2500 тыс. руб. между лизинговой фирмой

«Интерлизинг Плюс» и коммерческим банком «ВТБ» предусмотрено 50% годовых за пользование банковским кредитом. Кредит предоставлен на 1 год.

Методические указания по выполнению задания. По экономическому содержанию лизинг относится к прямым инвестициям, в ходе исполнения которых лизингополучатель — компания «Вимм-Билль-Данн» — обязан возместить лизингодателю — «Интерлизинг Плюс» — инвестиционные затраты (издержки), осуществленные в материальной и денежной формах. Кроме того, лизингополучатель должен выплатить лизингодателю вознаграждение, которое будет являться его доходом. Вознаграждение лизингодателю — денежная сумма, предусмотренная договором лизинга сверх возмещения инвестиционных затрат (издержек).

Прибыль лизингодателя определяется как разница между доходами лизингодателя (вознаграждением) и его расходами на осуществление лизинговой сделки.

Необходимо определить:

расходы лизингодателя, проведя расчеты на основе исходных данных, приведенных выше.

годовую прибыль «Интерлизинг Плюс» по лизинговому договору с компанией «Вимм-Билль-Данн» при условии, что ежегодные лизинговые платежи лизингополучателем уплачиваются в размере общей суммы лизингового договора.

Типовые контрольные работы для очной и очно-заочной формы обучения

Контрольная точка № 1 (по темам 1-4)

Теоретический вопрос (оценка знаний).

1. Специфические коммерческие риски при торговле в интернет.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Понятие «коммерция» означает:

- а) торговую деятельность;
- б) любую деятельность, приносящую доход;
- в) торговые процессы по купле-продаже товаров с целью получения прибыли.

2. В чем отличие предпринимательства от коммерции:

- а) нет отличий;
- б) предпринимательство - это производственная деятельность;
- в) коммерция – это вид торгового предпринимательства.

3. Коммерческая работа в неторговой деятельности может осуществляться?

- а) да;
- б) нет.

4. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка - разгрузка;
- б) хранение;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;

д) заключение договоров на поставку товаров;

е) рекламно- информационная работа.

5. Субъектами коммерческой операции являются:

а) национальные и иностранные коммерческие предприятия;

Б. Организации и их объединения.

В. Некоммерческие организации.

Г. Индивидуальные предприниматели.

Д. Все выше перечисленные варианты верны.

Субъекты коммерческих правоотношений делится на:

А. Фирмы, АО, финансово-промышленные группы, национальные фирмы.

Б. Фирмы, союзы предпринимателей, государственные органы, общественные организации.

В. Фирмы, АО, ООО, ОДО.

Г. Государственные учреждения, частные предприятия, акционерные общества различных видов.

1) Риск – это:

А. Возможное понесение убытков в случае неэффективного производства.

Б. Возможное понесение убытков вследствие занятия коммерческой деятельностью.

2) Виды рисков: А. Политические. Б. Экономические.

В. Социальные.

В. Социальные.

3) Риски, связанные с недостижением намеченных объемов производства,

качества продукции.

А. Технические.

Б. Экономические.

В. Инновационные. Г. Произ-

водственные.

4) Коммерческие риски подразделяются на: А. Политические.

Б. Внутренние. В. Транс-

портные. Г. Смешенные.

5) Опасность потерять доходы в размере производственных затрат, угроза получение нулевого дохода:

А. Критический риск. Б. Допустимый риск.

Б. Допустимый риск.

Задача (оценка умений, навыков):

Цены на металлопродукцию за последние 11 месяцев по статистическим данным составили:

Месяц	1	2	3	4	5	6
Цена, долл./т	300	310	312	309	302	305
Месяц	7	8	9	10	11	
Цена, долл./т	304	300	298	305	304	

Какова вероятность того, что в следующем месяце цена уменьшится по сравнению с ее последним значением?

Заполнить таблицу:

Виды риска	Способы уменьшения отрицательных последствий
1) низкие объемы реализации товаров	
2) неэффективная работа сбытовой сети	
3) неудачный выход на рынок нового товара	
4) ненадлежащее исполнение контрагентом условий договора	
5) противодействие конкурентов	
6) риск неплатежа за поставленный по контракту товара	
7) риск утечки коммерческой и научно технической информации	

Контрольная точка № 2 (по темам 5-8)

Теоретический вопрос (оценка знаний).

1. Назовите виды лизинга, выделяемые в зависимости от сроков использования имущества.

Тестовые задания (оценка умений)

1. Сбыт – это:

А. Организации, занимающиеся продвижением и обменом товаров.

Б. Реализация производственной продукции с целью превращения товаров в деньги и удовлетворение запросов потребителей.

В. Продвижение продукции с помощью различных способов продвижение товаров.

2. Канал сбыта – это:

А. Организации, занимающиеся продвижением и обменом товаров.

Б. Реализация производственной продукции с целью превращения товаров в деньги и удовлетворение запросов потребителей.

В. Продвижение продукции с помощью различных способов продвижение товаров.

1. Канал сбыта может выполнять следующие функции: А. Установление контактов с потребителями.

Б. Транспортировка товаров. В. Складирование товаров.

Г. Реклама продукции. Д. Все ответы верны.

2. Существуют следующие каналы сбыта: А. Одноуровневый.

Б. Двухуровневый. В. Трехуровневый.

Г. Четырехуровневый. Д. Нулевой.

Е. Все ответы верны.

3. Планирование сбыта целесообразно осуществлять по направлениям: А. На известном рынке.

Б. На новом рынке.

В. На свободном рынке.

Г. На регулируемом рынке.

4. Методы рыночного прогнозирования сбыта продукции: А. Количественные.

Б. Качественные.

В. Неколичественные. Г. Статистические.

7. Статистический метод прогнозирования, сущность которого состоит в том, чтобы на основе математических моделей сформировать прогнозы объемов продаж.

А. Корреляционный анализ. Б. Анализ временных рядов. В. Метод Бокса-Дженкинса.

8. Портфель заказов предприятия – это:

А. Количество продукции, которое должно быть произведено за определенный период времени и поставлено покупателям в соответствии с заказами или заключенными контрактами.

Б. Максимально возможный годовой выпуск продукции определенного качества при заданных номенклатуры и ассортимента.

9. Виды сбыта: А. Прямой.

Б. Кривой.

В. Косвенный. Г. Нацеленный.

Д. Все ответы верны.

10. Сбыт, предназначенный для продажи широкого потребления, в том числе фирменных товаров:

А. Селективный. Б. Интенсивный. В. Прямой.

Г. Кривой.

1. Передача объекта (имущества) во временное владение и пользование (или только пользование) арендаторам неоднократно в течение срока амортизации имущества – это:

а) финансовая аренда б) оперативная аренда

2. Среднесрочная аренда – это разновидность а) финансовой аренды б) оперативной аренды

3. Среднесрочная аренда предполагает передачу имущества сроком на: а) несколько дней б) месяц в) год г) от нескольких месяцев до 2-5 лет

1. В соответствии с действующим законодательством договор лизинга предполагает возможность включения права арендатора на одностороннее прекращение действия договора

а) да б) нет

2. Срок финансовой аренды в соответствии с ГК РФ составляет:

а) 1-2 года б) 2-5 лет в) 5-10 лет г) соответствует сроку амортизации д) не менее 90% нормативного срока амортизации

е) ГК РФ не установлено ограничений в отношении сроков договоров финансовой аренды

3. Операция финансовой аренды обычно оформляется:

а) трехсторонним договором б) двусторонним договором

4. Аренда транспортных средств с предоставлением арендодателем экипажа называется: а) чартер б) бербоут

5. Договоры на аренду транспортных средств, относящихся к недвижимости (суда, авиалайнеры и т.д.)

а) не подлежат обязательной регистрации б) подлежат обязательной регистрации

6. При чартерной аренде транспортного средства техническое обслуживание, ремонт, страхование обязан осуществлять

а) арендодатель б) арендатор

7. Арендаторы имеют право без получения согласия арендодателя сдавать объект в субаренду и заключать с третьими лицами договоры об оказании транспортных услуг.

а) да, всегда б) нет в) да, если иное не предусмотрено договором

8. Договор об аренде зданий и сооружений

а) не подлежит государственной регистрации б) подлежит государственной регистрации

в) подлежит государственной регистрации при сроке действия более 1 года

г) подлежит государственной регистрации при сроке действия более 2 лет

9. Если собственник земельного участка, переданного в аренду, продал этот участок третьему лицу, право пользования участком на оговоренный срок аренды за арендатором

а) сохраняется б) не сохраняется

10. Договор об аренде предприятия предполагает принятие арендатором обязательств предприятия, включая его долги

а) да;

б) нет.

11. Договор об аренде предприятия

- а) не подлежит государственной регистрации б) подлежит государственной регистрации
в) подлежит государственной регистрации при сроке действия более 1 года

Задача (оценка умений, навыков):

№1. Стоимость лизинговых основных фондов составляет 100 тыс.р. Срок лизинга – 8 лет. Процентная ставка с учетом комиссионных составляет 10 % годовых. Выплата платежей по лизингу производится равными суммами два раза в год. Рассчитайте сумму лизингового платежа.

№2. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования – 500 тыс.р. Срок лизинга – два года. Норма амортизации – 30 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % годовых стоимости оборудования. Стоимость дополнительных услуг по обучению персонала – 5 тыс.р. НДС – 18 %. Рассчитайте сумму лизингового платежа

№3. Стоимость сдаваемого в лизинг оборудования составляет 400 тыс.р. Срок лизинга – 2 года. Норма амортизации – 15 %. Процент за кредит – 20 % в год. Согласованная по договору ставка комиссионного вознаграждения лизингодателя – 4 % годовых стоимости оборудования. Лизингодатель предоставляет лизингополучателю дополнительные услуги по доставке и монтажу оборудования и по обучению персонала на сумму 10 тыс.р. Ставка НДС – 18 %. Определите сумму лизинговых платежей за оба года.

№4 Действительная стоимость застрахованного имущества составляет 38 500 д/е, страхование «в части» (d) – 70%; размер ущерба в результате страхового случая – 29 780 д/е, безусловная франшиза, в процентах к страховой оценке составляет 6%. Необходимо определить страховое возмещение по системе пропорциональной ответственности и системе первого риска. Установить наиболее выгодную систему возмещения для страхователя.

Контрольная точка № 3 (по темам 9-12)

Теоретический вопрос (оценка знаний).

Какие основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России

Тестовые задания (оценка умений)

1. Внемагазинные формы продажи в розничной торговле:

- а) в мелкорозничной стационарной торговой сети (павильонах, киосках);
б) в мелкорозничной передвижной сети;
в) через телемагазины и компьютерные сети (интернет, электронный магазин);
г) торговый комплекс;
д) магазины-автоматы;
е) торговое объединение.

2. Методы определения объемов закупок и продаж товаров в оптовом торговом предприятии:

- а) на основе балансовой связи между объемом товарооборота и изменением величин запасов на начало периода, поступления товаров, их выбытия и запасов на конец отчетного периода;
б) на основе анализа динамики товарооборота методом индексного перерасчета и в натуральных показателях;
в) на основе анализа структуры товарооборота;
г) на основе минимального заказа;
д) на основе максимального заказа.

3. Методы оптовой продажи со склада оптового предприятия с предварительным ознакомлением покупателей с ассортиментом и образцами товаров:

- а) на основе личной отборки;
- б) через разъездных торговых агентов;
- в) по телефонным и письменным заказам;
- г) путем посылочных операций.

4. Требования к коммерческому предприятию, обратившемуся в банк за кредитом:

- а) устойчивое финансовое положение;
- б) гарантия и залог зданий, транспортных средств, складских запасов или товаров;
- в) ручательство третьих лиц, обладающих достаточными финансовыми средствами и обязующихся возместить долг кредитора банку;
- г) регистрация в Реестре юридических лиц РФ;
- д) регистрация в реестре предпринимателей субъекта РФ;
- е) уставной фонд.

5. Цель технико-экономического обоснования кредита банком:

- а) объем доходов от проведения коммерческих операций с привлечением кредитных ресурсов;
- б) возвратность кредита и его прибыльность;
- в) объем и структура деятельности клиента банка;
- г) величина уставного фонда клиента банка;
- д) условия предоставления кредита;
- е) ручательство третьих лиц.

6. Продавец на товарной бирже продает:

- а) документ, подтверждающий право собственности на товар;
- б) складское свидетельство, удостоверяющее сдачу продавцом товара на биржевой склад;
- в) варрант;
- г) массовые сырьевые товары;
- д) массовые продовольственные товары;
- е) товары, обладающие родовыми признаками.

7. Цели биржевых сделок:

- а) покупка и продажа реального товара;
- б) спекулятивные операции;
- в) операции хеджирования;
- г) транспортирование партий товаров;
- д) складирование партий товаров;
- е) отгрузка партий товаров.

Задача (оценка умений, навыков):

1. Себестоимость выпуска товара равна 18000 руб. за единицу, планируемая производителем рентабельность – 15 % к затратам. Определить оптовую цену изготовителя на товар.

2. Предприятием-изготовителем установлена оптовая цена в размере 8700 руб. за единицу продукции. Ставка акциза равна 20 %, ставка налога на добавленную стоимость – 20 %. определить оптовую отпускную цену товара.

3. Предприятие-изготовитель занимает ведущее положение на рынке определенной группы товаров. Оно рассылает в торговую сеть прейскурант по предлагаемому к продаже ассортименту товаров, в котором указаны отпускные цены поставщика, рекомендуемые конечные цены и скидки с розничной цены. Обязаны ли организации розничной торговли исполнять рекомендации? Будут ли они это делать на практике? По какой цене розничный продавец будет покупать товар, если рекомендуемая конечная цена составляет 5000 руб., а скидка розничной торговле - 20% от розничной цены?

Вопросы к экзамену по дисциплине

1. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
2. Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.
3. Управление коммерческой деятельностью предприятия как системой.
4. Информация как предмет коммерческого распространения.
5. Технология и индустрия коммерческого распространения информации.
6. Выбор форм и методов стимулирования сбыта товаров в условиях рынка.
7. Структура и составные части коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
8. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
9. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии.
10. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
11. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
12. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
13. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
14. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
15. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
16. Продажа товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
17. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
18. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
19. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
20. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
21. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
22. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
23. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
24. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.
25. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
26. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
27. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
28. Защита коммерческой информации.
29. Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
30. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
31. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
32. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
33. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.).
34. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в тор-

гове РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.

35. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.

36. Правила продажи отдельных видов товаров.

37. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.

38. Ответственность за нарушения действующего законодательства.

39. Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация.

40. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития.

41. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.

42. Роль материально-технической базы и технологической политики в осуществлении коммерческой деятельности.

43. Оценка эффективности материально-технической базы: показатели, их расчет.

44. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций. Процесс инвестирования в объекты коммерции.

45. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.

46. Формы ведения переговоров.

47. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

48. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.

49. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.

50. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.

51. Методы управления ассортиментом товаров.

52. Страховые компании, их цели, функции. Основные направления страховой деятельности.

53. Лизинг: основные понятия, организационные формы, правовое регулирование.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

а) Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

основная литература:

1. ЭБС «Znanium»: Баженов, Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю.К. Баженов - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. - 286 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=370996>.
2. ЭБС «Znanium»: Дашков, Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник – Л.П. Дашков - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. - 400 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=329767>.
3. ЭБС «Znanium»: Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов - Москва: Издательский Дом «ФОРУМ», 2021. - 384 с. - URL: <http://znanium.com/catalog/document?id=398372>.

4. ЭБС «Znanium»: Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. - 500 с. - URL: <http://new.znanium.com/go.php?id=317391>.

дополнительная литература:

1. ЭБС «Znanium»: Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: ISBN 978-5-8199-0626-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/502697>
2. ЭБС «Znanium»: Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с.: ISBN 978-5-905554-97-1 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/507956>
3. ЭБ «Труды ученых СтГАУ»: Козел, И. В. Разработка направлений повышения эффективности функционирования коммерческих предприятий: моногр. / И.В. Козел; Н.В. Воробьева; СтГАУ. - Ставрополь: АГРУС, 2014. - 748 КБ.
4. Румянцева, Е. Е. Новая экономическая энциклопедия [текст+DVD-R] / Е. Е. Румянцева.- 4-е изд.- Москва: ИНФРА-М, 2014.- 882 с.
5. Экономика и предпринимательство (периодическое издание).

б) Методические материалы, разработанные преподавателями кафедры по дисциплине, в соответствии с профилем ОП.

1. ЭБС «Znanium»: Гунько, А. Ю. Организация коммерческой деятельности предприятий: учеб.-метод. пособие/А. Ю. Гунько ; Ставропольский ГАУ. - Ставрополь:АГРУС, 2019. - 2,32 МБ
2. ЭБС «Znanium»: Козел, И. В. Разработка направлений повышения эффективности функционирования коммерческих предприятий: моногр./И. В. Козел ; Н. В. Воробьева ; СтГАУ. - Ставрополь:АГРУС, 2014. - 748 КБ
3. ЭБС «Znanium»: Чередниченко, О. А. Экономика фирмы: учеб. пособие для студентов экон. профиля/О. А. Чередниченко, В. В. Куренная, Ю. В. Рыбасова ; СтГАУ. - Ставрополь, 2015. - 452 КБ

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. <http://psylist.net/> Список материалов по профессиональной этике [электронный ресурс]
2. www.Elibrary.ru Научная электронная библиотека
3. <https://mcx.gov.ru/> Министерство сельского хозяйства РФ
4. <http://www.mshsk.ru/> Министерство сельского хозяйства СК
5. <http://prom-nadzor.ru/content/dolzhnostnaya-instrukciya-ekonomista> Должностные инструкции

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Овладением необходимыми профессиональными знаниями, умениями и навыками должно завершиться изучение дисциплины. Данный результат может быть достигнут только после значительных усилий. При этом важное значение имеют не только старание и способности, но и хорошо продуманная организация труда студента, и прежде всего правильная организация времени.

Для сокращения затрат времени на изучение дисциплины в первую очередь, необходимо своевременно, после сдачи и зачетов за предшествующий семестр, выяснить, какой объем информации следует усвоить, какие умения приобрести для успешного освоения дисциплины, какие задания выполнить для того, чтобы получить достойную оценку. Сведения об этом (перечень рекомендуемой литературы, темы практических занятий, задания, а также другие необходимые материалы) имеются в рабочей программе.

Регулярное посещение лекций и практических занятий не только способствует успешному

овладению профессиональными знаниями, но и помогает наилучшим образом организовать время, т.к. все виды занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

Важной частью работы студента является знакомство с дополнительной литературой и другими рекомендуемыми преподавателем источниками информации, поскольку учебник, при всей его важности для процесса изучения дисциплины, содержит лишь минимум необходимых теоретических сведений. Университетское образование предполагает более глубокое знание предмета. Для этого необходимо изучать и самостоятельно анализировать статьи периодических изданий и Интернет-ресурсы.

При изучении дисциплины «Коммерческая деятельность организации» необходимо обратить внимание на последовательность изучения тем.

При рассмотрении **темы 1 «Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности»** студенты приобретают знания о сущности и задачах коммерческой деятельности организации, содержании и принципах реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг, о механизме регулирования и особенностях проявления коммерческих интересов на товарном рынке.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и задачи коммерческой деятельности, содержание и принципы реализации коммерческих интересов на рынке товаров и услуг, механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке.

Тема 2 «Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений» посвящена изучению понятия предприятия, организационно-правовых форм предприятий, задач и функций коммерческой деятельности производственного предприятия.

В результате изучения темы студент должен знать: понятие предприятия, организационно-правовые формы предприятий, задачи и функции коммерческой деятельности производственного предприятия.

Целью **темы 3 «Коммерческий риск и его страхование»** является изучение понятия коммерческого риска, классификация коммерческих рисков, методов снижения коммерческого риска, а также вопросы страхования коммерческих операций.

В результате изучения темы студент должен знать: основы коммерческого риска, их классификацию, методы снижения коммерческого риска и страхование от рисков.

Целью изучения **темы 4 «Коммерческая информация и ее защита»** является классификация источников получения коммерческой информации, методы получения информации, использование коммерческой информации для принятия коммерческих решений.

В результате изучения темы студент должен знать: сущность и виды коммерческой информации, традиционные методы сбора и обработки коммерческой информации, а так же методы принятия управленческих решений на основе коммерческой информации.

Тема 5 «Франчайзинг в коммерческой деятельности» изучает сущность франчайзинга, виды франчайзинга, экономические основы франчайзинга, а также правовое регулирование франчайзинга в России.

В результате изучения данной темы студент должен знать: вопросы правового регулирования франчайзинга в России и экономические основы франчайзинга.

Целью изучения **темы 6 «Лизинг как форма коммерческих отношений»** является изучение понятия и сущности лизинга, виды лизинга, порядок заключения и исполнения договора лизинга, экономическая эффективность лизинга.

В результате изучения темы студент должен знать: понятия и сущности лизинга, виды лизинга, порядок заключения и исполнения договора лизинга, экономическая эффективность лизинга.

Тема 7 «Планирование ассортимента продукции» предполагает изучение такой категории как «товарный ассортимент», формирование ассортиментной матрицы, методов изучения спроса для формирования ассортимента, методов оптимизации ассортиментного портфеля.

В результате изучения темы студент должен знать: понятие «товарный ассортимент», формирование ассортиментной матрицы, методов изучения спроса для формирования ассортимента, мето-

дов оптимизации ассортиментного портфеля.

Тема 8 «Планирование сбыта продукции» характеризует содержание и функции коммерческой деятельности по сбыту, сбытовую политику предприятия, организацию системы сбыта, а также методы и формы продажи товаров.

В результате изучения темы студент должен знать: сбытовую политику предприятия, организацию системы сбыта, а также методы и формы продажи товаров.

Целью изучения **темы 9 «Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле»** являются особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Формы и типы предприятий розничной торговли. Розничные торговые сети (Retail).

В результате изучения темы студент должен знать: принципы и методы размещения магазинов розничной торговой сети, особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.

Тема 10 «Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле» раскрывает особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Кооперация в оптовой торговле. Организация оптовой продажи товаров.

В результате изучения темы студент должен знать: особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле, вопросы кооперация в оптовой торговле, а также организацию оптовой продажи товаров.

Тема 11 «Коммерческая деятельность на рынках различных типов» изучает коммерческую деятельность на рынке товаров потребительского назначения, коммерческую деятельность на рынке товаров повседневного спроса, коммерческую деятельность на рынках сферы услуг и в сегменте, коммерческую деятельность на рынках товаров производственного назначения, коммерческую деятельность на рынке государственных учреждений.

В результате изучения темы студент должен знать: особенности коммерческой деятельности предприятий на рынках различных типов.

Целью изучения **темы 12 «Государственное регулирование коммерческой деятельности»** является направления государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий: цель, условия, содержание. Основные нормативно-правовые акты, регулирующие коммерческую деятельность в России.

В результате изучения темы студент должен знать: правовые нормы и правила, регулирующие коммерческую деятельность в России.

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства и информационных справочных систем (при необходимости).

11.1 Перечень лицензионного программного обеспечения

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующее программное обеспечение: Microsoft Windows, Office; Kaspersky Total Security.

11.2 Перечень свободно распространяемого программного обеспечения

<https://bigbluebutton.org>

11.3 Перечень программного обеспечения отечественного производства

Не предусмотрено

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1	Учебная аудитория для проведения лекционных занятий (160 ауд.)	Оснащение: специализированная мебель на 182 посадочных мест, персональный компьютер – 1 шт., проекторPanasonic PT-EX 610-1 шт., трибуна для лектора – 1 шт., микрофон – 3шт. ,телевизорPioneer – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, подключение к сети «Интернет», выход в корпоративную сеть университета.
2	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (165 ауд.)	Специализированная мебель на 30 посадочных мест, персональные компьютеры – 13 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., телевизор SAMSUNG UHD TV 7 series - 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
3	Учебные аудитории для самостоятельной работы студентов:	
	<i>1. Читальный зал научной библиотеки (площадь 177 м²)</i>	Оснащение: специализированная мебель на 100 посадочных мест, персональные компьютеры – 56 шт., телевизор – 1шт., принтер – 1шт., цветной принтер – 1шт., копировальный аппарат – 1шт., сканер – 1шт.,Wi-Fi оборудование, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета
	<i>2. Учебная аудитория № 173а (площадь – 31,9 м²)</i>	специализированная мебель на 12 посадочных мест, персональные компьютеры – 13 шт., интерактивная доска – 1 шт., проектор – 1 шт., классная доска – 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
4	Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций (ауд. № 165, площадь – 66,6 м²).	Специализированная мебель на 30 посадочных мест, персональные компьютеры – 13 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., телевизор SAMSUNG UHD TV 7 series - 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение

		ние к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.
5	Учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации (ауд. № 165, площадь – 66,6 м ²).	Специализированная мебель на 30 посадочных мест, персональные компьютеры – 13 шт., мультимедийный проектор – 1 шт., телевизор SAMSUNG UHD TV 7 series - 1 шт., учебно-наглядные пособия в виде презентаций, информационные плакаты, подключение к сети «Интернет», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, выход в корпоративную сеть университета.

13. Особенности реализации дисциплины лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучающимся с ограниченными возможностями здоровья предоставляются специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература, специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, предоставление услуг ассистента (помощника), оказывающего обучающимся необходимую техническую помощь, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

а) для слабовидящих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- задания для выполнения, а также инструкция о порядке проведения промежуточной аттестации оформляются увеличенным шрифтом;

- задания для выполнения на промежуточной аттестации зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту;

- обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;

- студенту для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство;

в) для глухих и слабослышащих:

- на промежуточной аттестации присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочитать и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- промежуточная аттестация проводится в письменной форме;

- обеспечивается наличие звукоусиливающей аппаратуры коллективного пользования, при необходимости поступающим предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;

- по желанию студента промежуточная аттестация может проводиться в письменной форме;

д) для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата (тяжелыми нарушениями двигательных функций верхних конечностей или отсутствием верхних конечностей):

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента промежуточная аттестация проводится в устной форме.

Рабочая программа дисциплины Б.1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» составлена в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика и учебного плана по профилю «Экономика предприятий и организаций»

Автор:



к.э.н., доцент Айдинова А.Т

Рецензенты:



к.э.н., доцент Довготько Н.А.



к.э.н., доцент Скиперская Е.В.

Рабочая программа дисциплины Б.1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» рассмотрена на заседании кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики протокол № 18 от «16» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика


Заведующая кафедрой



д.э.н., профессор Кусакина О.Н.

Рабочая программа дисциплины Б.1.В.14 «Коммерческая деятельность организации» рассмотрена на заседании учебно-методической комиссии экономического факультета протокол № 9 от «19» мая 2022 г. и признана соответствующей требованиям ФГОС ВО и учебного плана по направлению подготовки 38.03.01 Экономика

Руководитель ОП



к.э.н., доцент Токарева Г.В.

Аннотация рабочей программы дисциплины
«Коммерческая деятельность организации»
 по подготовке обучающихся по программе бакалавриата
 по направлению подготовки

38.03.01	Экономика
код	направление подготовки
	Экономика предприятий и организаций
	Профиль
Форма обучения – очная, очно-заочная	
Общая трудоемкость изучения дисциплины составляет 5 з.е.180 час.	
Программой дисциплины предусмотрены следующие виды занятий	<u>Очная форма обучения:</u> лекции – <u>36</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>36</u> ч. практические (лабораторные) занятия – <u>36</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>36</u> ч., самостоятельная работа – <u>72</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>72</u> ч., контроль <u>36</u> ч. <u>Очно - заочная форма обучения:</u> лекции – <u>24</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>24</u> ч., практические (лабораторные) занятия – <u>24</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>24</u> ч., самостоятельная работа – <u>96</u> ч., в том числе практическая подготовка - <u>96</u> ч., контроль – <u>36</u> ч.
Цель изучения дисциплины	изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле для наиболее эффективного их выполнения, быстрейшего доведения товаров до конечных потребителей путем осуществления актов купли – продажи с упором на конечной цели всего процесса – наиболее полное удовлетворение потребностей покупателей и получение прибыли.
Место дисциплины в структуре ОП ВО	Учебная дисциплина Б.1.В.14 Коммерческая деятельность организации входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений
Компетенции и индикатор (ы) достижения компетенций, формируемые в результате освоения дисциплины -	Профессиональные компетенции (ПК) ПК-1 - Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации. <i>ПК – 1.1</i> – способен выполнять работы по сбору, обработке и мониторингу исходных данных, необходимых для проведения анализа и планирования показателей производственной, коммерческой и финансово-экономической деятельности организации. ПК-2 - Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации. <i>ПК – 2.2</i> – проводит экономический анализ хозяйственной деятельности и формирует планы финансово-экономического развития организации с учетом влияния внутренних и внешних факторов организации.
Знания, умения и навыки, получаемые в процессе изучения дисциплины	Знания: Основ экономического анализа хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявления резервов производства (08.043) (ПК-1.1);

	<p>Основ сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Основ сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Основ подготовки исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>А/02.6 Зн.4 Методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>А/02.6 Зн.9 Основ порядка ведения договорной работы (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Анализа производственно-хозяйственных планов организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Расчетов влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Основ экономического анализа хозяйственной деятельности организации (08.043) (ПК-2.2).</p> <p>Умения:</p> <p>А/01.6 У.2 Осуществлять экономический анализ хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявлять резервы производства (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>А/01.6 У.9 Собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Собирать и обрабатывать исходные данные для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Подготавливать исходные данные для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Собирать методические материалы по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Осуществлять порядок ведения договорной работы (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>А/02.6 У.2 Анализировать производственно-хозяйственные планы организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Рассчитывать влияние внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Проводить экономический анализ хозяйственной деятельности организации (08.043) (ПК-2.2).</p> <p>Навыки:</p> <p>Осуществления экономического анализа хозяйственной деятельности организации и ее подразделений, выявления резервы производства (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Применения сбора и анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p>
--	--

	<p>А/01.6 ТД.1 Осуществления сбора и обработки исходных данных для составления проектов финансово-хозяйственной, производственной и коммерческой деятельности (бизнес-планов) организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>А/01.6 ТД.3 Применения подготовки исходных данных для проведения расчетов и анализа экономических и финансово-экономических показателей, характеризующих деятельность организации (08.043) (ПК-1.1);</p> <p>Применения методических материалов по планированию, учету и анализу деятельности организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Осуществления порядка ведения договорной работы (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>Осуществление анализа производственно-хозяйственных планов организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>ТД.4 Проведения расчета влияния внутренних и внешних факторов на экономические показатели организации (08.043) (ПК-2.2);</p> <p>А/02.6 ТД.6 Проведения экономического анализа хозяйственной деятельности организации (08.043) (ПК-2.2).</p>
Краткая характеристика учебной дисциплины (основные разделы и темы)	<p>Тема 1. Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности.</p> <p>Тема 2. Предприятие как коммерческий субъект рыночных отношений.</p> <p>Тема 3. Коммерческий риск и его страхование.</p> <p>Тема 4. Коммерческая информация и ее защита.</p> <p>Тема 5. Франчайзинг в коммерческой деятельности.</p> <p>Тема 6. Лизинг как форма коммерческих отношений.</p> <p>Тема 7. Планирование ассортимента продукции.</p> <p>Тема 8. Планирование сбыта продукции.</p> <p>Тема 9. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.</p> <p>Тема 10. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле.</p> <p>Тема 11. Коммерческая деятельность на рынках различных типов.</p> <p>Тема 12. Государственное регулирование коммерческой деятельности.</p>
Форма контроля	<p><u>Очная форма обучения:</u> семестр 8 – экзамен.</p> <p><u>Очно-заочная форма обучения:</u> семестр 9 – экзамен.</p>
Автор:	<p>доцент кафедры экономической теории, маркетинга и агроэкономики, к.э.н., доцент Айдинова А.Т.</p>