

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Воронежский государственный технический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета С.А. Баркалов

«30» августа 2017 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

дисциплины

«Основы коммерческой деятельности»

Направление подготовки 38.03.01 ЭКОНОМИКА

Профиль Экономика предприятий и организаций

Квалификация выпускника бакалавр

Нормативный период обучения 4 года / 5 лет

Форма обучения очная / заочная

Год начала подготовки 2017

Автор программы

/Макеева Т.И., Шальнев О.Г./

Заведующий кафедрой
Экономики и основ
предпринимательства

/Гасилов В.В./

Руководитель ОПОП

/Гасилов В.В./

Воронеж 2017

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Цели дисциплины

Целью дисциплины является изучение сущности коммерции и способов управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата.

1.2. Задачи освоения дисциплины

- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- установление форм взаимодействия продавца и покупателя на рынке;
- освещение договорной работы покупателей с поставщиками и посредниками;
- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства;
- освещение содержания внутрифирменного планирования в коммерческих предприятиях.
- рассмотрение сущности оптовых закупок и продаж товаров, технологии торговой деятельности, видов торговых операций: продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках;
- раскрытие особенностей ассортиментной и ценовой политики;
- исследование правовой и нормативной базы в коммерческой деятельности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к дисциплинам вариативной части (дисциплина по выбору) блока Б1.

3. ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Процесс изучения дисциплины «Основы коммерческой деятельности» направлен на формирование следующих компетенций:

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

ПК-1 - способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

ПК-2 - способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие
--------------------	---

	сформированность компетенции
ОПК-2	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы коммерческой деятельности; - сущность и значение информации для решения профессиональных задач; - источники коммерческой информации, необходимой для решения профессиональных задач; - основные методы и средства сбора, анализа и переработки информации; <hr/> <p>уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с массивом документов; - проводить сбор, анализ и обработку информации для осуществления коммерческой деятельности ; - уметь изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; - исследовать рынок сырья материалов; определять виды и типы торговых организаций; <hr/> <p>владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> -методами и средствами сбора, анализа и обработки коммерческой информации. - навыками соблюдения действующего законодательства и нормативных документов, - навыками соблюдения требований технических регламентов, стандартов, договоров в коммерческой деятельности;
ПК-1	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях; - тенденции изменения социально-экономических показателей, необходимые для составления экономических разделов планов расчеты; - социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе; - источники информации необходимые для расчета экономических и

	<p>социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем; - выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами; <p>владеть культурой мышления, навыками обобщения, анализа, восприятия информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.
ПК-2	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - типовые методики и действующую нормативно-правовую базу расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующие работу хозяйствующих субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность; - основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие работу хозяйствующих субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность;

	- показатели качества и методы их оценки в области коммерческой деятельности;
	уметь - работать с массивом документом; проводить сбор, анализ и обработку информации ; - проводить расчеты экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий учетом действующей нормативно-правовой базы; -использовать информационно-коммуникационные технологии в коммерческой деятельности;
	владеть -методами и средствами сбора, анализа и обработки информации - - методологическим аппаратом расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность коммерческого предприятия с учетом действующей нормативно-правовой базы. - методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Общая трудоемкость дисциплины «Основы коммерческой деятельности» составляет 6 з.е.

Распределение трудоемкости дисциплины по видам занятий
очная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестр
		ы
		2
Аудиторные занятия (всего)	72	72
В том числе:		
Лекции	36	36
Практические занятия (ПЗ)	18	18
Лабораторные работы (ЛР)	18	18
Самостоятельная работа	108	108
Курсовая работа	+	+

Часы на контроль	36	36
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+
Общая трудоемкость:		
академические часы	216	216
зач.ед.	6	6

заочная форма обучения

Виды учебной работы	Всего часов	Семестр
		ы
		4
Аудиторные занятия (всего)	18	18
В том числе:		
Лекции	10	10
Практические занятия (ПЗ)	4	4
Лабораторные работы (ЛР)	4	4
Самостоятельная работа	189	189
Курсовая работа	+	+
Часы на контроль	9	9
Виды промежуточной аттестации - экзамен	+	+
Общая трудоемкость:		
академические часы	216	216
зач.ед.	6	6

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

5.1 Содержание разделов дисциплины и распределение трудоемкости по видам занятий

очная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	Лаб. зан.	СРС	Всего, час
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности. Организационные формы торговых предприятий	Основные понятия «коммерция», «предпринимательство», «коммерческая деятельность». Предмет, объект коммерческой деятельности. Цели, функции коммерческой деятельности. Внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внешняя и внутренняя среда предприятия. Понятие организационно-правовой формы предприятия, юридического лица. Классификация юридических лиц. Корпоративные юридические лица. Коммерческие и некоммерческие предприятия. Хозяйственные товарищества и общества. Полное	6	2	4	18	30

		товарищество. Товарищество на вере. Общество с ограниченной ответственностью. Публичное и непубличное акционерное общество. Производственные кооперативы. Крестьянско-фермерское хозяйство. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческие организации. Общественные организации. Ассоциации. Фонды. Товарищества собственников недвижимости. Учреждение. Автономная некоммерческая организация. Религиозная организация. Индивидуальный предприниматель. Право хозяйственного ведения и оперативного управления.					
2	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	Понятие розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий. Новые виды торговых предприятий. Структуризация торговых предприятий. Функции розничной торговли. Оптовая торговая сеть. Классификация оптовых торговых предприятий. Предназначение. Сфера обслуживания. Товарно-торговый профиль. Функции оптовой торговли.	6	2	4	18	30
3	Коммерческий риск и способы его уменьшения	Понятие риска. Факторы, влияющие на проявление риска. Виды коммерческих рисков. предпринимательский, коммерческий производственный, кредитный, финансовый инвестиционный, технический риски. Специфические коммерческие риски. Классификация коммерческих рисков. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Методы предупреждения и снижения коммерческих рисков.	6	2	4	18	30
4	Этика коммерческой деятельности Коммерческая информация и ее защита.	Понятие об этике. Деловая этика. Коммерческая психология. Профессиональная этика. Этикет. Этический кодекс. Этика предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и	6	4	2	18	30

		<p>знакомства. Правила ведения деловых бесед. Правила деловой переписки и телефонных переговоров. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде. Требования к речи. Знание делового протокола и т.п. Организация и ведение деловых переговоров.</p> <p>Деловые письма в коммерческой работе. Запрос. Оферта. Реклама. Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Промышленная информация. Группы информации. Сведения, относящиеся к коммерческой тайне. Формы угрозы экономической безопасности фирмы. Организация защиты экономической безопасности. Должностные инструкции. Требования к кандидату на должность. Подбор кандидатов на должность. Трудовой договор. Порядок доступа сотрудников к коммерческой тайне. Увольнение работника, имевшего доступ к конфиденциальной информации. Промышленный шпионаж. Обеспечение защиты коммерческой тайны..</p>					
5	<p>Исследование товарных рынков</p> <p>Закупки и поставки товаров</p>	<p>Товарный рынок, его структура, признаки. Рынок сбыта, доля рынка. Предмет исследования товарных рынков. Конъюнктура рынка. Методы прогнозирования спроса. Маркетинговые исследования. Анализ условий рынка. Изучение форм и методов торговли.</p> <p>Исследование потенциальных возможностей фирмы. Методы прогнозирования конъюнктуры. Источники информации о состоянии рынка и формировании спроса. Ценообразующие факторы и формирование цены на товар. Цена, ее признаки, функции. Факторы, влияющие на формирование рыночной цены. методы формирования цен. Затраты, издержки, расходы. Ценообразование новой продукции. Регуляторы цен на товар. Закупка товаров. Товарообеспечение.</p>	6	4	2	18	30

		Товародвижение. Принципы товародвижения. Формы товародвижения. Способы доставки товаров в розничную сеть. Коммерческие связи. Источники закупки товаров. Коммерческие сделки. Критерии оценки поставщиков. Контракт, структура, содержание. Виды цен, при заключении контракта. Договор поставки. Его нарушение. Прямые закупки товаров у производителей. Преимущества и недостатки. Закупочная деятельность. Закупки. Система заявок и заказов. Управление товарными запасами. Функции					
6	Организация коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле	Оптовая торговля, ее цели, задачи. Формы торговли оптовых предприятий. Функции оптовой торговли. Кооперация в оптовой торговле. Признаки кооперации. Сферы кооперации. Горизонтальная и вертикальная кооперация. Функции предприятий оптовой торговли. Система оптовых закупок. Товарная и ассортиментная политика в организациях оптовой торговли. Процедура образования товарной политики. Задачи, принципы формирования ассортиментной политики. Факторы, учитываемые при формировании ассортиментной политики. Розничная торговля, ее функции. Виды реализации продукции. Задачи розничного торгового предприятия. Направления коммерческой работы розничной торговли. Маркетинговые коммуникации. Реклама. Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта, ориентированное на торговлю и потребителей. Коммерческая пропаганда. Паблик рилейшнз. Пблисити. Средства коммерческой пропаганды. Личные продажи.	6	4	2	18	30
Итого			36	18	18	108	180

заочная форма обучения

№ п/п	Наименование темы	Содержание раздела	Лекц	Прак зан.	Лаб. зан.	СРС	Всего, час
-------	-------------------	--------------------	------	-----------	-----------	-----	------------

1	Понятие и содержание коммерческой деятельности. Организационные формы торговых предприятий	Основные понятия «коммерция», «предпринимательство», «коммерческая деятельность». Предмет, объект коммерческой деятельности. Цели, функции коммерческой деятельности. Внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внешняя и внутренняя среда предприятия. Понятие организационно-правовой формы предприятия, юридического лица. Классификация юридических лиц. Корпоративные юридические лица. Коммерческие и некоммерческие предприятия. Хозяйственные товарищества и общества. Полное товарищество. Товарищество на вере. Общество с ограниченной ответственностью. Публичное и непубличное акционерное общество. Производственные кооперативы. Крестьянско-фермерское хозяйство. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческие организации. Общественные организации. Ассоциации. Фонды. Товарищества собственников недвижимости. Учреждение. Автономная некоммерческая организация. Религиозная организация. Индивидуальный предприниматель. Право хозяйственного ведения и оперативного управления.	2	-	2	30	34
2	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	Понятие розничной торговой сети. Классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий. Новые виды торговых предприятий. Структуризация торговых предприятий. Функции розничной торговли. Оптовая торговая сеть. Классификация оптовых торговых предприятий. Предназначение. Сфера обслуживания. Товарно-торговый профиль. Функции оптовой торговли.	2	-	2	32	36
3	Коммерческий риск и способы его уменьшения	Понятие риска. Факторы, влияющие на проявление риска. Виды коммерческих рисков. предпринимательский, коммерческий производственный, кредитный, финансовый инвестиционный, технический риски. Специфические коммерческие риски. Классификация коммерческих рисков. Факторы, влияющие на уровень предпринимательского риска. Методы предупреждения и снижения коммерческих рисков.	2	-	-	32	34
4	Этика коммерческой деятельности Коммерческая информация и ее защита.	Понятие об этике. Деловая этика. Коммерческая психология. Профессиональная этика. Этикет. Этический кодекс. Этика предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и знакомства.	2	-	-	32	34

		<p>Правила ведения деловых бесед. Правила деловой переписки и телефонных переговоров. Требования к внешнему облику, манерам, деловой одежде. Требования к речи. Знание делового протокола и т.п. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе. Запрос. Оферта. Рекламация Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны. Промышленная информация. Группы информации. Сведения, относящиеся к коммерческой тайне. Формы угрозы экономической безопасности фирмы. Организация защиты экономической безопасности. Должностные инструкции. Требования к кандидату на должность. Подбор кандидатов на должность. Трудовой договор. Порядок доступа сотрудников к коммерческой тайне. Увольнение работника, имевшего доступ к конфиденциальной информации. Промышленный шпионаж. Обеспечение защиты коммерческой тайны..</p>					
5	Исследование товарных рынков Закупки и поставки товаров	<p>Товарный рынок, его структура, признаки. Рынок сбыта, доля рынка. Предмет исследования товарных рынков. Конъюнктура рынка. Методы прогнозирования спроса. Маркетинговые исследования. Анализ условий рынка. Изучение форм и методов торговли. Исследование потенциальных возможностей фирмы. Методы прогнозирования конъюнктуры. Источники информации о состоянии рынка и формировании спроса. Ценообразующие факторы и формирование цены на товар. Цена, ее признаки, функции. Факторы, влияющие на формирование рыночной цены. методы формирования цен. Затраты, издержки, расходы. Ценообразование новой продукции. Регуляторы цен на товар. Закупка товаров. Товарообеспечение. Товародвижение. Принципы товаропродвижения. Формы товародвижения. Способы доставки товаров в розничную сеть. Коммерческие связи. Источники закупки товаров. Коммерческие сделки. Критерии оценки поставщиков. Контракт, структура, содержание. Виды цен, при заключении контракта. Договор поставки. Его нарушение. Прямые закупки товаров у производителей. Преимущества и недостатки. Закупочная деятельность. Закупки. Система заявок и заказов. Управление товарными запасами. Функции</p>	2	2	-	32	36
6	Организация коммерческой деятельности в	<p>Оптовая торговля, ее цели, задачи. Формы торговли оптовых предприятий. Функции оптовой торговли. Кооперация</p>	-	2	-	31	33

	оптовой и розничной торговле	<p>в оптовой торговле. Признаки кооперации. Сферы кооперации. Горизонтальная и вертикальная кооперация. Функции предприятий оптовой торговли. Система оптовых закупок. Товарная и ассортиментная политика в организациях оптовой торговли. Процедура образования товарной политики. Задачи, принципы формирования ассортиментной политики. Факторы, учитываемые при формировании ассортиментной политики. Розничная торговля, ее функции. Виды реализации продукции. Задачи розничного торгового предприятия. Направления коммерческой работы розничной торговли. Маркетинговые коммуникации. Реклама. Стимулирование сбыта. Стимулирование сбыта, ориентированное на торговлю и потребителей. Коммерческая пропаганда. Паблик рилейшнз. Пблисити. Средства коммерческой пропаганды. Личные продажи.</p>					
Итого			10	4	4	189	207

5.2 Перечень лабораторных работ

1 Характеристика магазинов различного типа по идентифицирующим признакам

2. Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.

3 Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.

4 Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.

5 Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров. Изучение Правил работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине

6 Оценка эффективности использования складов. Определение потребности в складской площади.

7 Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров

8 Применение ABC-анализа при формировании ассортимента

9 Расчет эффективности рекламы

6. ПРИМЕРНАЯ ТЕМАТИКА КУРСОВЫХ ПРОЕКТОВ (РАБОТ) И КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

В соответствии с учебным планом освоение дисциплины предусматривает выполнение курсовой работы в 2 семестре для очной формы

обучения, в 4 семестре для заочной формы обучения.

Примерная тематика курсовой работы: «_____»

- 1 История российского предпринимательства.
- 2 Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
- 3 Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
- 4 Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
- 5 Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
- 6 Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
- 7 Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
- 8 Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
- 9 Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
- 10 Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
- 11 Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
- 12 Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
- 13 Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
- 14 Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
- 15 Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
- 16 Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
- 17 Сравнительная характеристика коммерческой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
- 18 Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
- 19 Образование и развитие рынка лизинга в России.
- 20 Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
- 21 Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
- 22 Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
- 23 Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
- 24 Управление финансами предприятия.
- 25 Цена и ценовая политика фирмы.
- 26 Оценка финансового состояния предприятия.
- 27 Предпринимательские риски.
- 28 Конкуренция предпринимателей.

- 29 Маркетинг на предприятии.
- 30 Инновационное предпринимательство.
- 31 Себестоимость продукции.
- 32 Формирование цены товара.
- 33 Бизнес-план предпринимательской деятельности.
- 34 Сбытовая политика предприятия.
- 35 Стимулирование сбыта: реклама.
- 36 Цикл жизни предприятия и тенденции развития фирмы.
- 37 Внешнеэкономическая деятельность предприятия.
- 38 Проблемы малого бизнеса в России и пути их преодоления.
- 39 Обеспечение безопасности фирмы.
- 40 «Паблик-рилейшнз» — понятия, методы, сфера применения.
- 41 Понятие рекламы и ее основные функции.
- 42 Методы антикризисного управления предприятием.
- 43 Направления повышения конкурентоспособности фирмы.
- 44 Инновационный потенциал предприятия.
- 45 «Коммерческая тайна» предприятия.
- 46 Деловая этика и культура предпринимательства.
- 47 Предпринимательская среда.
- 48 Связь между целями предпринимательской деятельности и системой управления затратами.
- 49 Взаимодействие предпринимательских структур с кредитными организациями.
- 50 Административные барьеры в развитии предпринимательской деятельности.
- 51 Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
- 52 Международная торговля
- 53 Электронная коммерция.

Задачи, решаемые при выполнении курсовой работы:

- систематизация и конкретизация теоретических знаний дисциплины;
 - самостоятельное исследование актуальных вопросов экономики;
 - приобретение навыков ведения самостоятельной исследовательской работы, включая поиск и анализ необходимой информации
- Выполнение курсовой работы направлено на закрепление знаний и навыков, полученных студентами по курсу «Основы коммерческой деятельности», на закрепление навыков по решению экономических задач. Целью курсовой работы является: освоение приемов работы с экономической информацией, научной и справочной литературой, периодическими изданиями;
- овладение студентами системой теоретико-методологических, организационных и финансово экономических знаний и действий, при решении проблем в торговле;
 - развитие необходимых специалисту по коммерции навыков практического использования методов решения задач, изученных на лекционных занятиях;
 - привлечение и анализ материалов хозяйственной деятельности предприятий;

- подготовка и апробация предложений и практических рекомендаций по изучаемым вопросам применения различных подходов в торговом предприятии;

Курсовая работа должна содержать следующие структурные элементы:

- титульный лист;
- задание на курсовую работу;
- аннотацию;
- содержание;
- введение;
- основную часть;
- заключение;
- список использованных источников

Курсовая работа включает в себя теоретическую и графическую часть.

Графическая часть курсовой работы может быть представлена иллюстративным материалом в виде презентации.

7. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

7.1. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

7.1.1 Этап текущего контроля

Результаты текущего контроля знаний и межсессионной аттестации оцениваются по следующей системе:

«аттестован»;

«не аттестован».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Аттестован	Не аттестован
ОПК-2	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы коммерческой деятельности; - сущность и значение информации для решения профессиональных задач; - источники коммерческой информации, необходимой для решения профессиональных задач; - основные методы и средства сбора, анализа и переработки информации; 	<p>Студент демонстрирует необходимый объем теоретических знаний</p>	<p>Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>	<p>Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>
	<p>уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> - работать с массивом документов; - проводить сбор, анализ и обработку информации для осуществления коммерческой деятельности ; 	<p>Студент демонстрирует умение решать практические задачи на основе полученных теоретических</p>	<p>Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>	<p>Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>

	<ul style="list-style-type: none"> - уметь изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; - исследовать рынок сырья материалов; определять виды и типы торговых организаций; 	знаний.		
	<p>владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> -методами и средствами сбора, анализа и обработки коммерческой информации. - навыками соблюдения действующего законодательства и нормативных документов, - навыками соблюдения требований технических регламентов, стандартов, договоров в коммерческой деятельности; 	Студент владеет навыками применения полученных теоретических и практических знаний при решении задач прикладного характера	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
ПК-1	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях; - тенденции изменения социально-экономических показателей, необходимые для составления экономических разделов планов расчеты; - социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе; - источники информации необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; -экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; 	Студент демонстрирует необходимый объем теоретических знаний	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах
	<p>уметь</p> <ul style="list-style-type: none"> - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; 	Студент демонстрирует умение решать практические задачи на основе полученных теоретических знаний.	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

	<p>- анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем;</p> <p>- выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;</p>			
	<p>владеть культурой мышления, навыками обобщения, анализа, восприятия информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;</p> <p>- методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.</p>	<p>Студент владеет навыками применения полученных теоретических и практических знаний при решении задач прикладного характера</p>	<p>Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>	<p>Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>
ПК-2	<p>Знать:</p> <p>- типовые методики и действующую нормативно-правовую базу расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующие работу хозяйствующих субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность;</p> <p>- основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие работу хозяйствующих субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность;</p> <p>- показатели качества и методы их оценки в области коммерческой деятельности;</p>	<p>Студент демонстрирует необходимый объем теоретических знаний</p>	<p>Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>	<p>Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>
	<p>уметь</p> <p>- работать с массивом документов; проводить сбор, анализ и обработку информации ;</p> <p>- проводить расчеты</p>	<p>Студент демонстрирует умение решать практические задачи на основе полученных</p>	<p>Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>	<p>Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах</p>

	экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий учетом действующей нормативно-правовой базы; -использовать информационно-коммуникационные технологии в коммерческой деятельности;	теоретических знаний.		
	владеть -методами и средствами сбора, анализа и обработки информации - - методологическим аппаратом расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность коммерческого предприятия с учетом действующей нормативно-правовой базы. - методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;	Студент владеет навыками применения полученных теоретических и практических знаний при решении задач прикладного характера	Выполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах	Невыполнение работ в срок, предусмотренный в рабочих программах

7.1.2 Этап промежуточного контроля знаний

Результаты промежуточного контроля знаний оцениваются в 2 семестре для очной формы обучения, 4 семестре для заочной формы обучения по четырехбалльной системе:

- «отлично»;
- «хорошо»;
- «удовлетворительно»;
- «неудовлетворительно».

Компетенция	Результаты обучения, характеризующие сформированность компетенции	Критерии оценивания	Отлично	Хорошо	Удовл.	Неудовл.
ОПК-2	знать - основы коммерческой деятельности; - сущность и значение информации для решения профессиональных задач; - источники коммерческой информации, необходимой для решения профессиональных задач; - основные методы и средства сбора, анализа и переработки информации;	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов
	уметь - работать с массивом	Решение стандартных	Задачи решены в	Продемонстрирован	Продемонстрирован	Задачи не решены

	<p>документов;</p> <ul style="list-style-type: none"> - проводить сбор, анализ и обработку информации для осуществления коммерческой деятельности ; - уметь изучать и прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка; - исследовать рынок сырья материалов; определять виды и типы торговых организаций; 	практически х задач	полном объеме и получены верные ответы	верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	верный ход решения в большинств е задач	
	<p>владеть</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами и средствами сбора, анализа и обработки коммерческой информации. - навыками соблюдения действующего законодательства и нормативных документов, - навыками соблюдения требований технических регламентов, стандартов, договоров в коммерческой деятельности; 	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонс трирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонст рирован верный ход решения в большинств е задач	Задачи не решены
ПК-1	<p>знать</p> <ul style="list-style-type: none"> - данные отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях; - тенденции изменения социально-экономических показателей, необходимые для составления экономических разделов планов расчеты; - социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе; - источники информации необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - экономические показатели, 	Тест	Выполнен ие теста на 90- 100%	Выполнен ие теста на 80- 90%	Выполнение теста на 70- 80%	В тесте менее 70% правильн ых ответов

	характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;					
	уметь - собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; - анализировать социально-значимые проблемы и процессы, происходящие в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем; - выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами;	Решение стандартных практических задач	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
	владеть культурой мышления, навыками обобщения, анализа, восприятия информации, постановке цели и выбору путей ее достижения; - методами анализа и интерпретации данных отечественной и зарубежной статистики о социально-экономических процессах и явлениях, выявления тенденций изменения социально-экономических показателей.	Решение прикладных задач в конкретной предметной области	Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы	Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах	Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач	Задачи не решены
ПК-2	Знать: - типовые методики и действующую нормативно-правовую базу расчета экономических и	Тест	Выполнение теста на 90-100%	Выполнение теста на 80-90%	Выполнение теста на 70-80%	В тесте менее 70% правильных ответов

<p>социально-экономических показателей, характеризующие работу хозяйствующих субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность;</p> <p>- основные экономические и социально-экономические показатели, характеризующие работу хозяйствующих субъектов, осуществляющих коммерческую деятельность;</p> <p>- показатели качества и методы их оценки в области коммерческой деятельности;</p>					
<p>уметь</p> <p>- работать с массивом документов; проводить сбор, анализ и обработку информации ;</p> <p>- проводить расчеты экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятий учетом действующей нормативно-правовой базы;</p> <p>-использовать информационно-коммуникационные технологии в коммерческой деятельности;</p>	<p>Решение стандартных практически х задач</p>	<p>Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы</p>	<p>Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах</p>	<p>Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач</p>	<p>Задачи не решены</p>
<p>владеть</p> <p>-методами и средствами сбора, анализа и обработки информации - методологическим аппаратом расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность коммерческого предприятия с учетом действующей нормативно-правовой базы.</p> <p>- методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;</p>	<p>Решение прикладных задач в конкретной предметной области</p>	<p>Задачи решены в полном объеме и получены верные ответы</p>	<p>Продемонстрирован верный ход решения всех, но не получен верный ответ во всех задачах</p>	<p>Продемонстрирован верный ход решения в большинстве задач</p>	<p>Задачи не решены</p>

--	--	--	--	--	--	--

7.2 Примерный перечень оценочных средств (типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности)

7.2.1 Примерный перечень заданий для подготовки к тестированию (минимум 10 вопросов для тестирования с вариантами ответов)

1. В переводе с латинского «коммерция» означает
 - а) предпринимательство;
 - б) *торговля;*
 - в) закупка;
 - г) продажа.
2. Коммерческая деятельность
 - а) отождествляется с предпринимательством;
 - б) *более узкое понятие, чем предпринимательство;*
 - в) не имеет отношения к предпринимательству.
3. коммерческая работа в торговле
 - а) связана только с куплей продажей товара;
 - б) *понятие более широкое, чем купля продажа товаров;*
 - в) связана только со складированием и хранением в сфере товарного обращения.
4. Объектами коммерческой деятельности являются
 - а) товары;
 - б) услуги;
 - в) купля-продажа товаров;
 - г) *товары и услуги, подлежащие купле-продаже или обмену в сфере товарного обращения*
5. Предметом коммерческой деятельности являются
 - а) продовольственные и непродовольственные товары;
 - б) реализация товаров;
 - в) *купля-продажа товаров*
6. Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается:
 - а) *юридическим лицом;*
 - б) государственным лицом;
 - в) коммерческим лицом.
7. Товарищество, участники которого в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом называется:
 - а) *полным товариществом;*
 - б) товариществом на вере;
 - в) командитным товариществом.
8. Какой вид договора лежит в основе полного товарищества?
 - а) экономический;

- б) учредительный;
- в) юридический;
- г) федеральный.

9. Высшим органом управления общества с ограниченной ответственностью является:

- а) общее собрание его участников;
- б) правление общества с ограниченной ответственностью;
- в) совет общества с ограниченной ответственностью.

9. Организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, признается:

- а) некоммерческой;
- б) унитарным предприятием;
- в) государственным предприятием.

7.2.2 Примерный перечень заданий для решения стандартных задач (минимум 10 вопросов для тестирования с вариантами ответов)

1. Условия «Договора-поручения» о нахождении поставщика наборов подарочных шоколадных конфет в количестве 4000 коробок по 700 г и цене 5 ден. Ед. за коробку посредником были выполнены полностью. Торговая наценка на товар 25%. За оказание посреднических услуг договором предусмотрена оплата в размере 2% от полной стоимости поставляемого товара. Посредник отказался от денежного вознаграждения и пожелал получить за труд адекватное количество товара – подарочных наборов конфет. Рассчитайте доход посредника.

- а) 100 ден. ед.;
- б) 200 ден. ед.;
- в) 50 ден. ед.;
- г) 150 ден. ед.

2. Оптовый посредник приобрел опцион на право покупки в течении 3-х месяцев 30 тонн зерна, уплатив за это «премию» 1000 ден. ед. Как он и ожидал, через некоторое время цена на зерно изменилась с 1700 ден. ед за тонну и повысилась с 2300 ден. ед. Подыскав покупателя, реализовал свое право на все 30 тонн и немедленно перепродал. Рассчитать прибыль посредника.

- а) 18000 ден. ед.;
- б) 17500 ден. ед.;
- в) 17000 ден. ед.;
- г) 18500 ден. ед.

3. В магазине «Бытовая техника» в ассортиментном перечне предусмотрено 28 наименований товарных групп, в том числе блендеры, электрические фены, фритюрницы. На момент проверки в наличии вообще не оказалось блендеров, электрических фенов, электрочайников, микроволновок и фритюрниц. Что можно сказать о коэффициенте широты ассортимента данной торговой точки. Рассчитайте коэффициент широты ассортимента.

- а) 0,75
- б) 0,82

в) 0,80

г) 0,89

4. В магазине «Бытовая техника» в ассортиментном перечне товарной группы «телевизоры» предусмотрено: телевизоры с диагональю 15 дюймов и ламповым экраном – 5 разновидностей; телевизоры с диагональю 21 дюйм и ламповым экраном – 11 разновидностей; телевизоры с диагональю 29 дюймов и ламповым экраном – 9 разновидностей; телевизоры с диагональю 21 дюйм и LCD монитором – 7 разновидностей; телевизоры с диагональю 29 дюймов и LCD монитором – 9 разновидностей; плазменных панелей диагональю 32 дюйма – 15 разновидностей. На момент проверки общее количество разновидностей телевизоров составило 48 разновидностей. Определить коэффициент полноты ассортимента данной торговой точки.

а) 0,80

б) 0,78

в) 0,82

г) 0,86

5. В соответствии с обязательствами предприятие должно было поставить заказчикам в I квартале текущего года 125 тыс. м³ пиломатериалов. По объективным причинам не удалось в срок поставить 15 тыс. м³ продукции. Проанализируйте сложившуюся ситуацию и рассчитайте процент выполнения договорных обязательств.

а) 0,80

б) 0,78

в) 0,75

г) 0,88

6. Покупная цена грузового автомобиля составляет 30000 ден. ед. Финансирование может осуществляться через банковский кредит сроком на 5 лет или через лизинг. Банковские условия: кредит погашается ежегодными взносами в 5000 ден. ед.. Процентная ставка составляет 7 % с уменьшением на размер взносов в счет погашения кредита. Условия лизинга: ежемесячные взносы – 500 ден. ед. продолжительность лизинга – 5 лет.

Определите наиболее выгодную форму финансирования. Рассчитайте переплату по кредиту и лизингу.

а) 1650 ден. ед. и 0 ден. ед.

б) 1650 ден. ед. и 30000 ден. ед.

в) 3200 ден. ед. и 3000 ден. ед.

г) 2400 ден. ед. и 0 ден. ед.

7. На вашем счёте в банке 15 млн. руб. Банковская ставка по депозитам равна 12% годовых. Вам предлагают войти всем капиталом в организацию совместного предприятия, обещая удвоение капитала через 5 лет. Принимать ли это предложение? Рассчитайте сумму средств, которую вы получите через пять лет если положите деньги в банк и если вложите их в организацию предприятия.

а) 20,34 млн. руб. и 22 млн. руб.

б) 26,43 млн. руб. и 30 млн. руб.

- в) 25,64млн.руб. и 28,55 млн. руб
- г)23,43 мле. руб. и 30,34 млн.руб.

8. Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 ден. ед., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 ден. ед. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму?

- а) 17,5%
- б)20,5%
- в)12%
- г)18,32%

9. Условия договора о нахождении поставщика новогодних наборов шоколадных конфет в количестве 5000 коробок по 1000 г и цене 7 ден. Ед. за набор посредником были выполнены полностью. Торговая наценка на товар 30%. За оказание посреднических услуг договором предусмотрена оплата в размере 3% от полной стоимости поставляемого товара. Посредник отказался от денежного вознаграждения и пожелал получить за труд адекватное количество товара – подарочных наборов конфет. Рассчитайте доход посредника.

- а) 315ден. ед.
- б) 300 ден. ед.
- в)200ден.ед.
- г)60 ден. ед.

10. Оптовый посредник приобрел опцион на право покупки в течении 3-х месяцев 25 тонн зерна, уплатив за это «премию» 1000 ден. ед. Как он и ожидал, через некоторое время цена на зерно изменилась с 1500 ден. ед за тонну и повысилась с 2100 ден. ед. Подыскав покупателя, реализовал свое право на все 25 тонн и немедленно перепродал. Рассчитать прибыль посредника.

- а) 12500ден. ед.
- б)12000ден. ед
- в)13500ден. ед.
- г)14000ден. ед.

7.2.3 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач (минимум 10 вопросов для тестирования с вариантами ответов)

1.В магазине «Бытовая химия» в ассортиментном перечне предусмотрено 32 наименования товарных групп, в том числе освежитель воздуха, сода, стиральный порошок. На момент проверки в наличии вообще не оказалось детского мыла, жидкого мыла, хозяйственного мыла и влажных салфеток. Рассчитайте коэффициент широты ассортимента данной торговой точки.

- а) 0,88
- б)0,9
- в)0,7

г)0,75

2. В магазине «Бытовая химия» в ассортиментном перечне товарной группы «мыло» предусмотрено: мыло жидкое – 5 разновидностей; мыло кусковое детское – 11 разновидностей; мыло увлажняющее – 9 разновидностей; мыло для рук – 7 разновидностей; мыло хозяйственное кусковое – 9 разновидностей; мыло хозяйственное жидкое – 15 разновидностей. На момент проверки общее количество разновидностей мыла составило 48 разновидностей. Определить коэффициент полноты ассортимента данной торговой точки.

а) 0,80

б)0,86

в)0,78

г)0,56

3. Розничная цена стиральной машины составляет 30000 ден. ед. Финансирование планируется осуществить через банковский кредит сроком на 5 лет. Банковские условия: кредит погашается ежегодными взносами в 5000 ден. ед.. Процентная ставка составляет 10 % с уменьшением на размер взносов в счет погашения кредита. Рассчитайте переплату по кредиту.

а) 2000ден. ед.

б)3000ден. ед.

в)4000ден.ед

г)5000ден.ед

4. Предполагается покупка холодильного оборудования стоимостью 30000 ден. ед. в лизинг. Условия лизинга: ежемесячные взносы – 500 ден. ед. продолжительность лизинга – 5 лет. Рассчитайте, сколько составит переплата при покупке холодильного оборудования в лизинг через 5 лет.

а)25000ден. ед.

б) 20000ден. ед.

в)30000ден. ед.

г) 35000ден. ед.

5. Вы планируете поездку за границу через 2 года и уже знаете ,что для этого вам понадобится 5600 ден. ед. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 ден. ед. Под какую минимальную процентную ставку нужно положить деньги, в банк, чтобы накопить требуемую сумму?

а) 12,5%

б)20,5%

в)25%

г)18,32%

6. Прибыль от вашего бизнеса равна 80 тыс. руб. в год. Под офис вы используете личное помещение. При сдаче его в аренду вы получили бы 36 тыс. руб. арендной платы. Вам поступило предложение от солидной фирмы работать менеджером. Определите, в каком случае ваш бизнес выгоден, если предполагаемая годовая оплата труда составит:

а) 38 тыс. руб.,

б) 40 тыс. руб.

в) 42 тыс. руб.

г) 46 тыс. руб.

7. В открытие собственного бизнеса вкладывается 30000р на 5 лет при условии ежегодного дохода 12% годовых. На сколько вырастет капитал, вложенный в бизнес.

а) 18000руб

б) 18500руб.

в) 19000руб.

г) 19500руб

8. Рассчитать величину запаса финансовой прочности, если выручка от продаж составила 3000т.р., совокупные переменные затрат 1200т.р, постоянные затраты 1100т.р.

а) 1355т.р.

б) 1200т.р.

в) 1687т.р.

г) 1667т.р.

9. Ссуда 800000т.р. выдана на квартал по простой ставке процентов 15% годовых. Определить наращенную сумму.

а) 30000т.р.

б) 830000т.р.

в) 803000т.р.

г) 800300т.р.

10. Уровень инфляции в марте составил 2%, в апреле 1%, в мае -3%.

Определить уровень инфляции за рассматриваемый период.

а) 6%

б) 6,5%

в) 6,1%

г) 2%

7.2.4 Примерный перечень вопросов для подготовки к зачету

Не предусмотрено учебным планом

7.2.5 Примерный перечень заданий для решения прикладных задач

Укажите вопросы для экзамена

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Предпринимательство.
2. Содержание коммерческой деятельности. Предмет, объект, субъект коммерческой деятельности. Классификация коммерческих процессов.
3. Цели и функции коммерческой деятельности.
4. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внешняя среда торгового предприятия.
5. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Внутренняя среда торгового предприятия.
6. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Коммерческие и некоммерческие организации.
7. Коммерческие организации. Хозяйственные товарищества и общества. Унитарные предприятия.
8. Коммерческие организации. Корпоративные и унитарные предприятия.

Предприятия без образования юридического лица.

9. Классификация юридических лиц. Некоммерческие организации.

10. Розничная торговля, ее виды.

11. Розничная торговля, функции.

12. Оптовая торговля. Классификация предприятий.

13. Функции оптовой торговли.

14. Понятие коммерческого риска. Виды рисков.

15. Классификация коммерческих рисков.

16. Методы снижения коммерческих рисков.

17. Понятие деловой этики. Этикет. Этический кодекс.

18. Этикет предпринимателя-коммерсанта. Правила представления и знакомства. Правила деловых бесед.

19. Этикет предпринимателя-коммерсанта. Правила деловой переписки и телефонных переговоров.

20. Деловой этикет. Требования к речи, манерам, деловой одежде. Деловой протокол.

21. Деловой этикет. Организация и ведение деловых переговоров. Деловые письма в коммерческой работе.

22. Коммерческая информация и коммерческая тайна.

23. Коммерческая тайна и персонал.

24. Защита коммерческой тайны: механизм, способы.

25. Товарный рынок: понятие, классификация. Конъюнктура рынка.

26. Методы прогнозирования спроса.

27. Сущность и структура маркетингового исследования рынка.

28. Формирование цены на товар. Понятие, признаки цены. Ценообразование новой продукции.

29. Формирование цены на товар. Ценообразующие факторы.

30. Товарообеспечение: понятие, организация, принципы и формы.

31. Источники закупки товаров. Критерии оценки поставщиков.

32. Контракт: структура, содержание. Виды цен. Договор поставки.

33. Прямые закупки товаров. Система заявок и заказов.

34. Управление товарными запасами. Функции складов.

35. Формирование товарных запасов.

36. Коммерческая деятельность в оптовой торговле. Цели, задачи, формы.

37. Функции оптовой торговли. Методы оптовой продажи товаров.

38. Кооперация в оптовой торговле: понятие, признаки, виды.

39. Товарная и ассортиментная политика: понятие, задачи. Принципы формирования ассортимента товаров.

40. Процедура формирования товарной политики. Факторы формирования ассортимента товаров.

41. Коммерческая деятельность в розничной торговле: виды, задачи, функции, направления.

42. Маркетинговые коммуникации.

43. Маркетинговые коммуникации. Реклама.

7.2.6. Методика выставления оценки при проведении промежуточной аттестации

Экзамен проводится по тест-билетам, каждый из которых содержит 10 вопросов и задачу. Каждый правильный ответ на вопрос в тесте оценивается 1 баллом, задача оценивается в 10 баллов (5 баллов верное решение и 5 баллов за верный ответ). Максимальное количество набранных баллов – 20.

1. Оценка «Неудовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал менее 6 баллов.

2. Оценка «Удовлетворительно» ставится в случае, если студент набрал от 6 до 10 баллов

3. Оценка «Хорошо» ставится в случае, если студент набрал от 11 до 15 баллов.

4. Оценка «Отлично» ставится, если студент набрал от 16 до 20 баллов.

7.2.7 Паспорт оценочных материалов

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства
1	Понятие и содержание коммерческой деятельности. Организационные формы торговых предприятий	ОПК-2, ПК-1, ПК- 2	Тест, контрольная работа, защита лабораторных и практических работ, требования к курсовой работе
2	Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции	ОПК-2, ПК-1, ПК- 2	Тест, контрольная работа, защита лабораторных и практических работ, требования к курсовой работе
3	Коммерческий риск и способы его уменьшения	ОПК-2, ПК-1, ПК- 2	Тест, контрольная работа, защита лабораторных и практических работ, требования к курсовой работе
4	Этика коммерческой деятельности Коммерческая информация и ее защита.	ОПК-2, ПК-1, ПК- 2	Тест, контрольная работа, защита лабораторных и практических работ, требования к курсовой работе
5	Исследование товарных рынков Закупки и поставки товаров	ОПК-2, ПК-1, ПК- 2	Тест, контрольная работа, защита лабораторных и практических работ, требования к курсовой работе
6	Организация коммерческой деятельности в оптовой и розничной торговле	ОПК-2, ПК-1, ПК- 2	Тест, контрольная работа, защита

			лабораторных и практических работ, требования к курсовой работе
--	--	--	---

7.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

Тестирование осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных тест-заданий на бумажном носителе. Время тестирования 30 мин. Затем осуществляется проверка теста экзаменатором и выставляется оценка согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение стандартных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Решение прикладных задач осуществляется, либо при помощи компьютерной системы тестирования, либо с использованием выданных задач на бумажном носителе. Время решения задач 30 мин. Затем осуществляется проверка решения задач экзаменатором и выставляется оценка, согласно методики выставления оценки при проведении промежуточной аттестации.

Защита курсовой работы, курсового проекта или отчета по всем видам практик осуществляется согласно требованиям, предъявляемым к работе, описанным в методических материалах. Примерное время защиты на одного студента составляет 20 мин.

8 УЧЕБНО МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ)

8.1 Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Укажите учебную литературу

Основная литература:

1. Афанасенко, Иван Дмитриевич. Коммерческая логистика [Текст] : учебник для бакалавров и специалистов. - СПб. : Питер, 2012 (СПб. : ИПК ООО "Ленингр. изд-во", 2011). - 351 с. - (Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения). - ISBN 978-5-459-00662-9 : 565-00.
2. Бунеева, Раиса Ильинична. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст] : учебник. - Ростов н/Д : Феникс, 2012 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2011). - 350 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с.344-346 (34 назв.). - ISBN 978-5-222-19113-2 : 397-00.
3. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : Учебник / Виноградова С. Н. - Минск : Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. - ISBN 978-985-06-2059-0.
URL: <http://www.iprbookshop.ru/20218>
4. Костылева С.Ю. Экономические основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие Костылева С.Ю.—

- Электрон. текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Ар Букс, 2015.— 171 с.—
Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34305>
5. Медведева О. В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия [Текст] : учебник : рек. УМО. - Ростов н/Д : Феникс, 2010 (Ростов н/Д : ЗАО "Книга", 2009). - 343, [1] с. - (Высшее образование). - ISBN 978-5-222-16236-1 : 121-40.
 6. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 284 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/17593>
 7. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : Учебник / Панкратов Ф. Г. - Москва : Дашков и К, 2014. - 500 с. - ISBN 978-5-394-01418-5.
URL: <http://www.iprbookshop.ru/24790>
 8. Финансы и кредит [Электронный ресурс] : электрон. учебник : рек. УМО / под ред. Т. М. Ковалевой. - М. : Кнорус, 2010. - 1 электрон. - М. : Кнорус, 2010. – 1
 9. Чернов, В. А. Инвестиционный анализ [Текст] : учеб. пособие : рек. УМО / Чернов, Владимир Анатольевич ; под ред. М. И. Баканова. - М. : Юнити, 2010 (Ульяновск : ОАО "ИПК "Ульяновский Дом печати", 2006). - 157 с

Дополнительная литература:

1. Власова, О. В. Коммерция : Учебное пособие / Власова О. В. - Саратов : Корпорация «Диполь», 2012. - 326 с.
URL: <http://www.iprbookshop.ru/10554>
2. Герасимова, Л. П. Коммерческое право : Учебное пособие / Герасимова Л. П. - Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. - 164 с.
URL: <http://www.iprbookshop.ru/16474>
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 400 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10944>.
4. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Электрон. текстовые данные.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201>
5. Кирюхина, А. Н. Коммерческая деятельность : Учебное пособие / Кирюхина А. Н. - Кемерово : Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011. - 132 с. - ISBN 978-5-89289-667-2. URL: <http://www.iprbookshop.ru/14368>
6. Предпринимательская деятельность : Курс лекций / Зубко Н. М. - Минск : ТетраСистемс, Тетралит, 2014. - 272 с. - ISBN 978-985-7081-16-5.
URL: <http://www.iprbookshop.ru/28199>
7. Экономика предприятия (фирмы) [Текст] : учебник: рек. МО РФ / Рос. экон. академия им. Г. В. Плеханова ; под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. - 3-е

изд., перераб. и доп. - М. : Инфра-М, 2010 (Н. Новгород : Нижполиграф, 2001). - 602 с. - (Высшее образование).

8.2 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем:

Укажите перечень информационных технологий

1. www.dis.ru (Системная оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий торговли)
2. <http://onby.ru/stretiakkommdejat/4/> (Национальная экономическая энциклопедия)
3. <http://www.cfin.ru/vernikov/> (Основы коммерческой деятельности и документооборота)
4. http://consulting.ru/econs_wp_2893 (Составление отчетности о затратах на начало коммерческой деятельности)
5. <http://www.priroda.ru/lib/detail.php?ID=5801> (Экологические вопросы в коммерческой деятельности предприятий: Статья)
6. <http://www.webplanet.ru/news/e-commerce/2005/12/26/commerce.html> (Социальная коммерция как источник прибыли для небольших сайтов: Текст)
7. ru.wiktionary.org/wiki/коммерция (определение коммерции)
8. enbv.narod.ru/text/Econom/marketing/slovar_marketing/str/003.html (Торговое предпринимательство)
9. warrax.net/60/birs.html (Организация сделок)
10. www.oaomoe.ru/sitetree/com/conc.php (Коммерческая деятельность. Определения.)
11. www.bizlaw.lv/index.php?src=ownershipypes (виды коммерческой деятельности)
12. www.consultant.ru/popular/consumerism (Закон РФ «О защите прав потребителей»)
13. www.potrebitel.net (Общество Защиты прав потребителей)
14. www.uozp.akcentplus.ru (Общество Защиты прав потребителей)
15. www.ozpp.ru (Общество Защиты прав потребителей)

В процессе изучения дисциплины используются информационно-справочные системы: Консультант, Гарант и другие.

9 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ БАЗА, НЕОБХОДИМАЯ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

Укажите материально-техническую базу

При освоении материала дисциплины используются электронная библиотека, компьютерные обучающие программы (КОПР), электронные тестовые баз, контрольные работы с использованием КОПР, электронные учебные ресурсы в системе, сетевые учебно-методические комплексы

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

По дисциплине «Основы коммерческой деятельности» читаются лекции, проводятся практические занятия и лабораторные работы, выполняется курсовая работа.

Основой изучения дисциплины являются лекции, на которых излагаются наиболее существенные и трудные вопросы, а также вопросы, не нашедшие отражения в учебной литературе.

Практические занятия направлены на приобретение практических навыков расчета экономического эффекта от предпринимательской деятельности. Занятия проводятся путем решения конкретных задач в аудитории.

Лабораторные работы выполняются на лабораторном оборудовании в соответствии с методиками, приведенными в указаниях к выполнению работ.

Методика выполнения курсовой работы изложена в учебно-методическом пособии. Выполнять этапы курсовой работы должны своевременно и в установленные сроки.

Контроль усвоения материала дисциплины производится проверкой курсовой работы, защитой курсовой работы.

Вид учебных занятий	Деятельность студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; пометать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначение вопросов, терминов, материала, которые вызывают трудности, поиск ответов в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на лекции или на практическом занятии.
Практическое занятие	Конспектирование рекомендуемых источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, выполнение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму.
Лабораторная работа	Лабораторные работы позволяют научиться применять теоретические знания, полученные на лекции при решении конкретных задач. Чтобы наиболее рационально и полно использовать все возможности лабораторных для подготовки к ним необходимо: следует разобрать лекцию по соответствующей теме, ознакомиться с

	соответствующим разделом учебника, проработать дополнительную литературу и источники, решить задачи и выполнить другие письменные задания.
Самостоятельная работа	Самостоятельная работа студентов способствует глубокому усвоению учебного материала и развитию навыков самообразования. Самостоятельная работа предполагает следующие составляющие: <ul style="list-style-type: none"> - работа с текстами: учебниками, справочниками, дополнительной литературой, а также проработка конспектов лекций; - выполнение домашних заданий и расчетов; - работа над темами для самостоятельного изучения; - участие в работе студенческих научных конференций, олимпиад; - подготовка к промежуточной аттестации.
Подготовка к промежуточной аттестации	Готовиться к промежуточной аттестации следует систематически, в течение всего семестра. Интенсивная подготовка должна начаться не позднее, чем за месяц-полтора до промежуточной аттестации. Данные перед экзаменом, экзаменом три дня эффективнее всего использовать для повторения и систематизации материала.