

Министерство образования и науки Астраханской области
Государственное автономное образовательное учреждение
Астраханской области высшего образования
«Астраханский государственный архитектурно-строительный
университет»
(ГАОУ АО ВО «АГАСУ»)



Петрова И.Ю./
Ф.И.О.

Подпись

15 апреля 2019 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины Коммерческая деятельность предприятия (организации)

(указывается наименование в соответствии с учебным планом)

По направлению подготовки

38.03.01 «Экономика»

(указывается наименование направления подготовки в соответствии с ФГОС ВО)

Направленность (профиль)

«Экономика предприятий и организаций»

(указывается наименование профиля в соответствии с ОПОП)

Кафедра «Экономика строительства»


Квалификация выпускника *бакалавр*

Астрахань - 2019

Разработчики:

ДОЦЕНТ

(занимаемая должность,
учёная степень и учёное звание)



(подпись)

Потапова И.И.

Рабочая программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Экономика строительства» протокол № 10 от 17.04.2019 г.

Заведующий кафедрой




(подпись)

Потапова И.И.

Согласовано:

Председатель МКН «Экономика», направленность (профиль)

«Экономика предприятий и организаций»




(подпись)

/И.И.Потапова/

И. О. Ф


Начальник УМУ



(подпись) Аксеутина У.В.

И. О. Ф

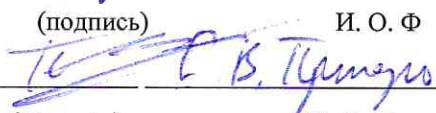
Специалист УМУ



(подпись) Михобабина О.В.

И. О. Ф

Начальник УИТ



(подпись) С.В. Приженко

И. О. Ф

Заведующая научной библиотекой



(подпись) Р.С. Раймдижешова

И. О. Ф

Оглавление

	Стр.
1. Цель освоения дисциплины	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	4
4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по типам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	5
5. Содержание дисциплины, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и типов учебных занятий	6
5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по типам учебных занятий и работы обучающихся (в академических часах)	6
5.1.1. Очная форма обучения	6
5.1.2. Заочная форма обучения	6
5.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам	7
5.2.1. Содержание лекционных занятий	7
5.2.2. Содержание лабораторных занятий	7
5.2.3. Содержание практических занятий	7
5.2.4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	8
5.2.5. Темы контрольных работ	10
5.2.6. Темы курсовых проектов/курсовых работ	10
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	12
7. Образовательные технологии	13
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	14
8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	14
8.2. Перечень необходимого лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	14
8.3. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, доступных обучающимся при освоении дисциплины	15
9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	15
10. Особенности организации обучения по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	16

1. Цель освоения дисциплины

Целью освоения дисциплины «*Коммерческая деятельность предприятия (организации)*» является формирование компетенций обучающихся в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:

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

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

знать:

- структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия; (ОПК-4);

- основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия (ПК-2).

уметь:

- организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли; (ОПК-4);

- применять основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2).

владеть:

- навыками организации и планирования коммерческой деятельности; (ОПК-4);

- навыками использования нормативно-правовой базы для расчета экономических и социально-экономических показателей (ПК-2).

3. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина Б1.В.10 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» реализуется в рамках Блока 1 «Дисциплины (модули)» вариативной части.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных в рамках изучения следующих дисциплин: «Маркетинг», «Экономика организаций (предприятий)», «Менеджмент», «Микроэкономика».

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

Форма обучения	Очная	Заочная
Трудоемкость в зачетных единицах:	6 семестр – 5 з.е. всего – 5 з.е.	6 семестр – 2 з.е.; 7 семестр – 3 з.е. всего - 5 з.е.
Лекции (Л)	6 семестр – 18 часов всего - 18 часов	6 семестр - 6 часов 7 семестр – 4 часа всего - 10 часов
Лабораторные занятия (ЛЗ)	<i>учебным планом не предусмотрены.</i>	<i>учебным планом не предусмотрены.</i>
Практические занятия (ПЗ)	6 семестр – 50 часов всего - 50 часов	6 семестр – 4 часа 7 семестр – 8 часов всего - 12 часов
Самостоятельная работа (СР)	6 семестр – 112 часов всего - 112 часов	6 семестр – 62 часа 7 семестр – 96 часов всего - 158 часов
Форма текущего контроля:		
Контрольная работа	семестр-6	семестр-7
Форма промежуточной аттестации:		
Экзамены	семестр-6	семестр – 7
Зачет	<i>учебным планом не предусмотрен</i>	семестр – 6
Зачет с оценкой	<i>учебным планом не предусмотрен</i>	<i>учебным планом не предусмотрен</i>
Курсовая работа	<i>учебным планом не предусмотрена</i>	<i>учебным планом не предусмотрена</i>
Курсовой проект	<i>учебным планом не предусмотрен</i>	<i>учебным планом не предусмотрен</i>

5. Содержание дисциплины, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и типов учебных занятий

5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по типам учебных занятий и работы обучающихся (в академических часах)

5.1.1. Очная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины (по семестрам)	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по типам учебных занятий и работы обучающихся				Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
				контактная				
				Л	ЛЗ	ПЗ	СР	
1	2	3	4	5	7	9	11	12
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	36	6	4	-	8	24	
2.	Раздел 2. Содержание договорных отношений в коммерческой деятельности	36	6	4	-	8	24	
3.	Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности	27	6	4	-	8	15	
4.	Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности	27	6	2		8	17	экзамен, к/р
5.	Раздел 5. Функции сбытовой коммерческой деятельности	27	6	2		8	17	
6.	Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности	27	6	2		10	15	
Итого:		180		18		50	112	

5.1.2. Заочная форма обучения

№ п/п	Раздел дисциплины (по семестрам)	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по типам учебных занятий и работы обучающихся					Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
				контактная			СР		
				Л	ЛЗ	ПЗ			
1	2	3	4	5	7	9	11		12
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	36	6	3	-	2	31	зачет	
2.	Раздел 2. Содержание договорных отношений в коммерческой деятельности	36	6	3	-	2	31		
3.	Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности	27	7	1	-	2	24		
4.	Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности	27	7	1	-	2	24		
5.	Раздел 5. Функции сбытовой коммерческой деятельности	27	7	1	-	2	24	экзамен, к/р	
6.	Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности	27	7	1	-	2	24		
Итого:		180		10		12	158		

5.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам

5.2.1. Содержание лекционных занятий.

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Признаки коммерческой деятельности. основополагающие принципы организации коммерческой деятельности. Функции коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности. Общая схема коммерческой операции. Классификация факторов макро- и микросред, влияющих на характер коммерческой деятельности. История развития коммерческой деятельности и ее место в системе экономических отношений.
2.	Раздел 2. Содержания договорных отношений в коммерческой деятельности	Методология и формы осуществления коммерческих сделок. Сущность и виды коммерческих сделок. Основные методы реализации коммерческих сделок. Установление прямых связей между производителем и конечным потребителем товаров. Техника подготовки и проведения сделок по продаже и покупке товара. Способы заключения коммерческих сделок. Понятие коммерческого договора. Функции договора. Структура договора. Порядок заключения, изменения и расторжения договора. Типовое содержание основных условий договора. Признаки классификации договоров. Основные характеристики коммерческих договоров. Признаки классификации договоров. Основные характеристики договора. Ответственность за качество товара. Экспертиза и анализ претензий потребителей при нарушении качества. Содержание сопутствующих договоров
3.	Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности	Формирование условий осуществления коммерческой деятельности. Функции посреднической деятельности: производственная; организационно-коммерческая. Принципы посреднической деятельности. Участники посреднической деятельности. Сущность и виды торгово-посреднических операций. Роль посредников в организации внешнеэкономической деятельности. Виды торговых организаций: торговые дома; оптовые организации; розничные организации; экспортные и импортные организации. Роль и функции торговых посредников в развитии коммерческой деятельности
4.	Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности	Прямые и косвенные методы изучения рынка сырья и материалов. Разработка плана закупок материальных ресурсов. Методика выбора и оценки потенциала поставщиков ресурсов. Условия поставки материальных ресурсов. Приемка продукции по критериям качества и количества. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Схема расчетов между предприятиями платежными поручениями. Расчеты с помощью простых и переводных векселей. Расчеты чеками. Схема документооборота при аккредитивной форме расчетов
5.	Раздел 5. Функции сбыто-	Содержание сбытовой политики и стратегии. Формы и

	вой коммерческой деятельности	методы организации системы сбыта. Стратеги продвижения и стимулирования сбыта. Планирование сбыта продукции: разработка портфеля заказов фирмы; прогнозирование сбыта продукции; составление плана сбыта; выбор формы сбыта продукции. Планирование и организация сервисного и гарантийного обслуживания потребителей. Характеристика каналов сбыта. Анализ издержек сбыта. Формирование спроса. Определение и прогнозирование спроса. Оценка удовлетворенности потребителя качеством продукции. Оценка конкурентоспособности продукции и предприятия. Содержание сбытовой политики и стратегии предприятия
6.	Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности	Обеспечение и оценка эффективности коммерческой деятельности. Составляющие и оценка эффективности коммерческой деятельности. Понятие эффективности и эффекта. Методика оценки эффективности коммерческой деятельности. Этика ведения деловых переговоров. Социально-экономическая эффективность коммерческой деятельности. Характеристики элементов культуры коммерческой деятельности. Оценка и анализ надежности партнерских связей при осуществлении коммерческих сделок

5.2.2. Содержание лабораторных занятий (учебным планом не предусмотрено)

5.2.3. Содержание практических занятий

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Входное тестирование по дисциплине. Характеристика субъектов коммерческой деятельности. Анализ факторов организация и коммерческой деятельности.
2.	Раздел 2. Содержания договорных отношений в коммерческой деятельности	Правовые основы и регулирование коммерческой деятельности. Изучение типовых форм и содержания основных видов хозяйственных договоров. Содержание, методы и формы осуществления коммерческих сделок предприятия. Характеристики сделок в различных сферах коммерческой деятельности. Расчет количества сделок и объема продаж. Проведение ABC – анализа партнеров.
3.	Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности	Формы организации торгов на аукционах и биржах. Оценка результатов торговых операций. Составления плана проведения торгов. Выбор посредников и заключение договора. Составления договора на оказание посреднических услуг
4.	Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности	Рынки закупок и сбыта товаров – основа стратегии коммерческой деятельности. Методы исследования рынков закупок и сбыта. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.
5.	Раздел 5. Функции сбытовой коммерческой деятельности	Определение и прогнозирование спроса на товары производственного предприятия. Расчет показателей сбыта продукции, расчет доли рынка для конкретного товара
6.	Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой	Изучение базовых условий договоров. Составление программы проведения переговоров при заключении договора.

деятельности	Методы оценки качества при формулировке договорных обязательств и установления ответственности. Техника организации и проведения коммерческих переговоров. Разработка плана «психологического сопровождения». Расчет величины штрафа при нарушении договорных обязательств. Анализ эффективности коммерческой деятельности. Расчет показателей эффективности и результативности и их влияния на эффективность деятельности предприятия
--------------	--

5.2.4. Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Очная форма обучения

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях; 4.Подготовка к практическим занятиям; 5. Подготовка к контрольной работе. 6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине 7. Подготовка к экзамену.	[1], [2], [3]
2.	Раздел 2. Содержания договорных отношений в коммерческой деятельности	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях; 4.Подготовка к практическим занятиям; 5. Подготовка к контрольной работе. 6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине 7. Подготовка к экзамену.	[1], [2], [3]
3.	Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на	[1], [2], [3]

		<p>практических занятиях;</p> <p>4.Подготовка к практическим занятиям;</p> <p>5. Подготовка к контрольной работе.</p> <p>6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине</p> <p>7. Подготовка к экзамену.</p>	
4.	Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности	<p>1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;</p> <p>2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;</p> <p>3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях;</p> <p>4.Подготовка к практическим занятиям;</p> <p>5. Подготовка к контрольной работе.</p> <p>6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине</p> <p>7. Подготовка к экзамену.</p>	[1], [2], [3]
5.	Раздел 5. Функции сбытовой коммерческой деятельности	<p>1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;</p> <p>2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;</p> <p>3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях;</p> <p>4.Подготовка к практическим занятиям;</p> <p>5. Подготовка к контрольной работе.</p> <p>6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине</p> <p>7. Подготовка к экзамену.</p>	[1], [2], [3]
6.	Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности	<p>1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;</p> <p>2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;</p> <p>3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях;</p> <p>4.Подготовка к практическим занятиям;</p> <p>5. Подготовка к контрольной работе.</p> <p>6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине</p> <p>7. Подготовка к экзамену.</p>	[1], [2], [3]

Заочная форма обучения

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4
1.	Раздел 1. Сущность и содержа-	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций	[1], [2], [3]

	ние коммерческой деятельности	и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях; 4.Подготовка к практическим занятиям; 5. Подготовка к зачету; 6. Подготовка к контрольной работе. 7. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине 8. Подготовка к экзамену.	
2.	Раздел 2. Содержание договорных отношений в коммерческой деятельности	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях; 4.Подготовка к практическим занятиям; 5. Подготовка к зачету; 6. Подготовка к контрольной работе. 7. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине 8. Подготовка к экзамену	[1], [2], [3]
3.	Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях; 4.Подготовка к практическим занятиям; 5. Подготовка к контрольной работе. 6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине 7. Подготовка к экзамену.	[1], [2], [3]
4.	Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности	1.Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы; 2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса; 3.Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях; 4.Подготовка к практическим занятиям; 5. Подготовка к контрольной работе. 6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине 7. Подготовка к экзамену.	[1], [2], [3]

5.	Раздел 5. Функции сбытовой коммерческой деятельности	<p>1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;</p> <p>2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;</p> <p>3. Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях;</p> <p>4. Подготовка к практическим занятиям;</p> <p>5. Подготовка к контрольной работе.</p> <p>6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине</p> <p>7. Подготовка к экзамену.</p>	[1], [2], [3]
6.	Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности	<p>1. Работа с лекционным материалом, предусматривающая проработку конспекта лекций и учебной литературы;</p> <p>2. Обзор литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;</p> <p>3. Выполнение домашнего задания, выдаваемого на практических занятиях;</p> <p>4. Подготовка к практическим занятиям;</p> <p>5. Подготовка к контрольной работе.</p> <p>6. Подготовка к итоговому тестированию по дисциплине</p> <p>7. Подготовка к экзамену.</p>	[1], [2], [3]

5.2.5. Темы контрольных работ

1. Основные функции и принципы коммерческой деятельности
2. Рынок товаров и потребитель
3. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран
4. Понятие методологии коммерческой деятельности
5. Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов
6. Материально-техническая база и техническая политика.
7. Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли
8. Сущность и природа оптовой торговли
9. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле
10. Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности
11. Хозяйственные связи и их регулирование. Хозяйственные договоры
12. Планирование закупок и продаж товаров
13. Содержание и процесс заключения договоров
14. Хозяйственные договоры Классификация договоров
15. Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг
16. Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле
17. Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками
18. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров

19. Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность.
20. Понятие коммерческой тайны Защита коммерческой тайны

5.2.6. Темы курсовых проектов/ курсовых работ «учебным планом не предусмотрены».

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Организация деятельности студента	
<u>Лекция</u>	В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.
<u>Практическое занятие</u>	Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Решение заданий, решение задач по алгоритму и др.
<u>Самостоятельная работа</u>	<p>Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в аудиториях для самостоятельной работы, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.</p> <p>Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:</p> <ul style="list-style-type: none"> – конспектирование (составление тезисов) лекций; – выполнение контрольных работ; – решение задач; – участие в тестировании; <p>Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:</p> <ul style="list-style-type: none"> – повторение лекционного материала; – подготовки к практическим занятиям; – подготовка к тестированию, к контрольной работе; – изучения учебной и научной литературы; – решение задач, выданных на практических занятиях; – выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях. – проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решение представленных в учебно-методических материалах кафедры задач.
<u>Контрольная работа</u>	Теоретическая и практическая части контрольной работы выполняются по установленным темам (вариантам) с использованием практических материалов, полученных на практических занятиях и при прохождении практики. К каждой теме контрольной работы рекомендуется примерный перечень основных вопросов, список необходимой литературы. Необходимо изучить литературу, рекомендуемую для выполнения контрольной работы. Чтобы полнее раскрыть тему, следует использовать дополнительные источники и материалы. Инструкция по выполнению контрольной работы находится в методических материалах по дисциплине.
<u>Подготовка к зачету (з.о.)</u>	<p>Подготовка студентов к зачету включает две стадии:</p> <ul style="list-style-type: none"> – самостоятельная работа в течение учебного семестра;

– непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету;

Подготовка к экзамену

Подготовка студентов к экзамену включает три стадии:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие экзамену;
- подготовка к ответу на вопросы, содержащиеся в билете.

7. Образовательные технологии

Перечень образовательных технологий, используемых при изучении дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)».

Традиционные образовательные технологии

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» проводится с использованием традиционных образовательных технологий ориентирующиеся на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к студенту (преимущественно на основе объяснительно-иллюстративных методов обучения), учебная деятельность студента носит в таких условиях, как правило, репродуктивный характер. Формы учебных занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» с использованием традиционных технологий:

Лекция – последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

Интерактивные технологии – организация образовательного процесса, которая предполагает активное и нелинейное взаимодействие всех участников, достижение на этой основе лично значимого для них образовательного результата. Наряду со специализированными технологиями такого рода принцип интерактивности прослеживается в большинстве современных образовательных технологий. Интерактивность подразумевает субъект-субъектные отношения в ходе образовательного процесса и, как следствие, формирование саморазвивающейся информационно-ресурсной среды.

По дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» лекционные занятия проводятся с использованием следующих интерактивных технологий:

Лекция-визуализация - представляет собой визуальную форму подачи лекционного материала средствами ТСО или аудио видеотехники (видео-лекция). Чтение такой лекции сводится к развернутому или краткому комментированию просматриваемых визуальных материалов (в виде схем, таблиц, графов, графиков, моделей). Лекция-визуализация помогает студентам преобразовывать лекционный материал в визуальную форму, что способствует формированию у них профессионального мышления за счет систематизации и выделения наиболее значимых, существенных элементов.

Лекция-беседа, или «диалог с аудиторией», является наиболее распространенной и сравнительно простой формой активного вовлечения студентов в учебный процесс. Эта лекция предполагает непосредственный контакт преподавателя с аудиторией. Преимущество лекции-беседы состоит в том, что она позволяет привлекать внимание слушателей к наиболее важным вопросам темы, определять содержание и темп изложения учебного материала с учетом особенностей обучаемых.

По дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» практические занятия проводятся с использованием следующих интерактивных технологий:

Работа в малых группах – это одна из самых популярных стратегий, так как она дает всем обучающимся (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Все это часто бывает невозможно в большом коллективе.

Информационно-коммуникационные образовательные технологии – органи-

зация образовательного процесса, основанная на применении специализированных программных средств и технических средств работы с информацией.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» проводится с использованием инновационных методов в высшем образовании, которые включают в себя использование современных достижений науки и информационных технологий в образовании. Они направлены на повышение качества подготовки путем развития у студентов творческих способностей и самостоятельности. Данные информационные образовательные технологии соответствуют современному мировому уровню, в процессе преподавания дисциплины:

- изучение документов с применением информационно-справочных систем «Консультант+»;
- использование программно-педагогических тестовых заданий для проверки знаний студентов.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой

для освоения дисциплины

а) основная учебная литература:

1. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / С.Н. Виноградова. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2016. — 288 с. — 978-985-06-2059-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20218.html>.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/60422.html>
3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под редакцией Л. П. Дашкова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2020. — 286 с. — ISBN 978-5-394-03907-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/110984.html>

б) дополнительная учебная литература:

4. Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — ISBN 978-985-06-2318-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/35490.html> (дата обращения: 02.09.2021). — Режим доступа: для авторизир. Пользователей
5. Девятловский, Д. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) : учебное пособие / Д. Н. Девятловский. — Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2020. — 98 с. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/107203.html>

в) перечень учебно-методического обеспечения:

6. Потапова И.И. Методические указания к выполнению контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)». Астрахань. АГАСУ. 2017 г. – 23 с. <http://edu.aucu.ru/moodle/course/view.php?id=4846>

г) периодические издания

7. Вестник «Русское экономическое общество» <http://www.ress.ru/>
8. Научный журнал «Экономическая наука современной России» <https://www.ecr-journal.ru/jour>

д) перечень онлайн курсов:

9. Онлайн курс "Основы коммерческой деятельности" <https://www.youtube.com/watch?v=0ZYjYVIWhGo>
10. Онлайн-курс «Менеджер по закупкам и снабжению» <https://skillbox.ru/course/purchasing-and-supply-manager/>

8.2. Перечень необходимого лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

1. 7-Zip GNU
2. Office 365 A1
3. Adobe Acrobat Reader DC.

4. Internet Explorer.
5. Apache Open Office.
6. Google Chrome
7. VLC media player
8. Azure Dev Tools for Teaching
9. Kaspersky Endpoint Security.

8.3. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, доступных обучающимся при освоении дисциплины

1. Электронная информационно-образовательная среда Университета:
(<http://edu.aucu.ru>, <http://moodle.aucu.ru>)
2. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека»
(<https://biblioclub.ru/>)
3. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» (www.iprbookshop.ru)
4. Научная электронная библиотека (<http://www.elibrary.ru/>)
5. Консультант + (<http://www.consultant-urist.ru/>)
6. Федеральный институт промышленной собственности (<http://www1.fipt.ru/>)
7. Патентная база USPTO (<http://www.uspto.gov/patents-application-process/search-patents>)

9. 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	Аудитории для лекционных занятий: 414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18 а, аудитории № 405, 401. Аудитория для практических занятий: 414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18 б, аудитории № 203, 209.	ауд. № 401 Комплект учебной мебели Демонстрационное оборудование Учебно-наглядные пособия Переносной мультимедийный комплект Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»
	Аудитории для групповых и индивидуальных консультаций: 414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18 б, аудитории № 203, 209.	ауд. № 405 Комплект учебной мебели Демонстрационное оборудование Учебно-наглядные пособия Переносной мультимедийный комплект Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»
	Аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации: 414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18 б, аудитории № 203, 209	ауд. № 203 Комплект учебной мебели Переносной мультимедийный комплект Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»
		ауд. № 209 Комплект учебной мебели Демонстрационное оборудование Учебно-наглядные пособия Стационарный мультимедийный комплект Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»
2	Аудитории для самостоятельной работы 414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 22а, ауд. № 201, 203	ауд. №201 Комплект учебной мебели. Компьютеры – 8 шт.

	414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18, библиотека, читальный зал.	Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет. ауд.№ 203 Комплект учебной мебели. Компьютеры – 8 шт. Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет. библиотека, читальный зал Комплект учебной мебели. Компьютеры - 4 шт. Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет
3	Аудитория для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования 414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18б, ауд. № 112а	ауд.№ 112а Комплект мебели, стеллажи, расходные материалы

10. Особенности организации обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее – индивидуальных особенностей).

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу, оценочные и методические материалы по дисциплине
Б1.В.10 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»,
направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»
по программе бакалавриата

Кузнецовым Сергеем Владимировичем (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы, оценочных и методических материалов по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе **бакалавриата**, разработанной в ГАОУ АО ВО "Астраханский государственный архитектурно-строительный университет", на кафедре **«Экономика строительства»** (разработчик – *доцент Потапова Ирина Ивановна*).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

Предъявленная рабочая программа учебной дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от **12 ноября 2015 г. № 1327** и зарегистрированного в Минюсте России **30 ноября 2015 г., №39906**.

Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» вариативной части.

Представленные в Программе цели учебной дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**.

В соответствии с Программой за дисциплиной **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** закреплены **2 компетенции**, которые реализуются в объявленных требованиях.

Результаты обучения, представленные в Программе в категориях *знать, уметь, владеть* соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

Учебная дисциплина **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»** и возможность дублирования в содержании не выявлена.

Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Промежуточная аттестация знаний *бакалавра*, предусмотренная Программой, осуществляется в форме *экзамена (о.о.), зачета и экзамена (з.о)*. Формы оценки знаний, представленные в Рабочей программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено основной, дополнительной литературой, интернет-ресурсами и соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**.

Материально-техническое обеспечение соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** и специфике дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

Представленные на рецензию оценочные и методические материалы направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** разработаны в соответствии с нормативными документами, представленными в программе. Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** предназначены для текущего контроля и промежуточной аттестации и представляют собой совокупность разработанных кафедрой **«Экономика строительства»** материалов для установления уровня и качества достижения обучающимися результатов обучения.

Задачами оценочных и методических материалов является контроль и управление процессом освоения обучающимися компетенций, заявленных в образовательной программе по данному направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»** направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**.

Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** представлены:

- заданиями для контрольной работы
- тестовыми заданиями
- вопросами к зачету, экзамену.

Данные материалы позволяют в полной мере оценить результаты обучения по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** в АГАСУ, а также оценить степень сформированности компетенций.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура, содержание рабочей программы, оценочных и методических материалов дисциплины **Б1.В.10 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе **бакалавриата**, разработанная **доцентом Потаповой И.И.** соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям отрасли, рынка труда, профессиональных стандартов направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»** и могут быть рекомендованы к использованию.

Рецензент:
Генеральный директор
ООО «АМС»

(подпись)

С.В. Кузнецов
И.О.Ф.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу, оценочные и методические материалы по дисциплине
Б1.В.10 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»,
направленность (профиль) «Экономика предприятий и организаций»
по программе бакалавриата

Никулиной Тамарой Николаевной (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы, оценочных и методических материалов по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе **бакалавриата**, разработанной в ГАОУ АО ВО "Астраханский государственный архитектурно-строительный университет", на кафедре **«Экономика строительства»** (разработчик – *доцент Потапова Ирина Ивановна*).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

Предъявленная рабочая программа учебной дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от **12 ноября 2015 г. № 1327** и зарегистрированного в Минюсте России **30 ноября 2015 г., №39906**.

Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» вариативной части.

Представленные в Программе цели учебной дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**.

В соответствии с Программой за дисциплиной **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** закреплены **2 компетенции**, которые реализуются в объявленных требованиях.

Результаты обучения, представленные в Программе в категориях *знать, уметь, владеть* соответствуют специфике и содержанию дисциплины и демонстрируют возможность получения заявленных результатов.

Учебная дисциплина **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»** и возможность дублирования в содержании не выявлена.

Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Промежуточная аттестация знаний **бакалавра**, предусмотренная Программой, осуществляется в форме **экзамена (о.о.), зачета и экзамена (з.о)**. Формы оценки знаний, представленные в Рабочей программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено основной, дополнительной литературой, интернет-ресурсами и соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**.

Материально-техническое обеспечение соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** и специфике дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

Представленные на рецензию оценочные и методические материалы направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** разработаны в соответствии с нормативными документами, представленными в программе. Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** предназначены для текущего контроля и промежуточной аттестации и представляют собой совокупность разработанных кафедрой **«Экономика строительства»** материалов для установления уровня и качества достижения обучающимися результатов обучения.

Задачами оценочных и методических материалов является контроль и управление процессом освоения обучающимися компетенций, заявленных в образовательной программе по данному направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»** направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**.

Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** представлены:

- заданиями для контрольной работы
- тестовыми заданиями
- вопросами к зачету, экзамену.

Данные материалы позволяют в полной мере оценить результаты обучения по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** в АГАСУ, а также оценить степень сформированности компетенций.

ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура, содержание рабочей программы, оценочных и методических материалов дисциплины **Б1.В.10 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе **бакалавриата**, разработанная **доцентом Потаповой И.И.** соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям отрасли, рынка труда, профессиональных стандартов направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»** и могут быть рекомендованы к использованию.

Рецензент:

к.э.н., доцент, АГТУ
степень, должность, место работы

(подпись)

Т.Н. Никулина
И.О.Ф

Аннотация

к рабочей программе дисциплины
«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»
по направлению **38.03.01 «Экономика»**
направленность (профиль) **«Экономика предприятий и организаций»**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

Форма промежуточной аттестации: зачет, экзамен.

Целью учебной дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является формирование компетенций обучающихся в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» входит в Блок 1 «Дисциплины (модули)» вариативной части. Для освоения дисциплины необходимы знания, полученные при изучении следующих дисциплин: «Маркетинг», «Экономика организаций (предприятий)», «Менеджмент», «Микроэкономика».

Краткое содержание дисциплины:

- Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности
- Раздел 2. Содержания договорных отношений в коммерческой деятельности
- Раздел 3. Условия осуществления коммерческой деятельности
- Раздел 4. Содержание закупочной функции коммерческой деятельности
- Раздел 5. Функции сбытовой коммерческой деятельности
- Раздел 6. Оценка эффективности коммерческой деятельности

Заведующий кафедрой



подпись

/И.И. Потанова/

И. О. Ф.

Министерство образования и науки Астраханской области
Государственное автономное образовательное учреждение
Астраханской области высшего образования
«Астраханский государственный архитектурно-строительный
университет»
(ГАОУ АО ВО «АГАСУ»)



Петрова И.Ю./
Ф.И.О.

2019 г.

ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Наименование дисциплины Коммерческая деятельность предприятия (организации)

(указывается наименование в соответствии с учебным планом)

По направлению подготовки

38.03.01 «Экономика»

(указывается наименование направления подготовки в соответствии с ФГОС ВО)

Направленность (профиль)

«Экономика предприятий и организаций»

(указывается наименование профиля в соответствии с ОПОП)

Кафедра Экономика строительства

Квалификация выпускника *бакалавр*

Астрахань – 2019

Разработчики:


доцент

(занимаемая должность,
учёная степень и учёное звание)

 И.И. Потапова
(подпись)


Оценочные и методические материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры «Экономика строительства»
протокол № 10 от 17 . 04 . 2019 г.

Заведующий кафедрой


 / И.И. Потапова/
(подпись) И. О. Ф.

Согласовано:

Председатель МКН «Экономика», направленность (профиль)

«Экономика предприятий и организаций»  /И.И. Потапова /
(подпись)

Начальник УМУ

 Аксюткина И.В.
(подпись) И. О. Ф.

Специалист УМУ

(подпись)

И. О. Ф.

 О.В. Лихобабина

СОДЕРЖАНИЕ:

	Стр.
1. Оценочные и методические материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	4
1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программ	4
1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	5
1.2.1. Перечень оценочных средств текущего контроля успеваемости	5
1.2.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	6
1.2.3. Шкала оценивания	7
2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	8
3. Перечень и характеристики процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций	17
4. Приложение	18

1. Оценочные и методические материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации и обучающихся по дисциплине

Оценочные и методические материалы являются неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины (далее РПД) и представлены в виде отдельного документа

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

Индекс и формулировка компетенции N	Индикаторы достижений компетенций, установленные ОПОП	Номер раздела дисциплины (в соответствии с п. 5.1 РПД)						Формы контроля с конкретизацией задания
		1	2	3	4	5	6	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
ОПК-4 – способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия; (ОПК-4); <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли; (ОПК-4); 	X	X	X	X	X	X	Опрос (вопросы 1-19) Тестовые задания (Итоговое тестирование № 1-40 вопросы) Вопросы к зачету (з.о.) (вопросы № 1-6) Вопросы к экзамену (№ 1-25)
ПК-2 – способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социальные показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность предприятия (ПК-2). <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - применять основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов 	X	X	X	X	X	X	Опрос (вопросы 1-19) Контрольная работа (тема 1-14, вопросы 1-5) Вопросы к зачету (з.о.) (вопросы № 13-18) Опрос (вопросы 1-19) Тестовые задания (Итоговое тестирование № 1-40 вопросы) Вопросы к зачету (з.о.) (вопросы № 1-6) Вопросы к экзамену (№ 1-25)

ЕКТОВ	зующих деятельность хозяйствующих субъектов (ПК-2) Владеть: - навыками использования нормативно-правовой базы для расчета экономических и социально-экономических показателей (ПК-2).	X	X	X	X	X	X				Вопросы к экзамену (№ 26-50)
							X	X	X	X	Опрос (вопросы 20-30) Контрольная работа (тема 1-14, вопросы 1-5) Вопросы к зачету (з.о.) (вопросы № 13-18)

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

1.2.1. Перечень оценочных средств текущей формы контроля

Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
Опрос (устный)	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде опроса студентов	Вопросы по темам/разделам дисциплины

1.2.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине на различных этапах их формирования, описанные шкалы оценивания

Компетенция, этапы освоения компетенции	Показатели и критерии оценивания результатов обучения				
	Планируемые результаты обучения	Ниже порогового уровня (не зачтено)	Пороговый уровень (Зачтено)	Продвинутый уровень (Зачтено)	Высокий уровень (Зачтено)
1	2	3	4	5	6
ОПК-4 – способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовности нести за них ответственность	<p>Знает</p> <ul style="list-style-type: none"> - структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия; (ОПК-4); 	<p>Обучающийся не знает и не понимает структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия</p>	<p>Обучающийся знает структуры и формы деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия в типовых ситуациях</p>	<p>Обучающийся знает и понимает структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности</p>	<p>Обучающийся знает и понимает структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности, а также нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий</p>
	<p>Умеет</p> <ul style="list-style-type: none"> - организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли; (ОПК-4); 	<p>Обучающийся не умеет организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли</p>	<p>Обучающийся умеет организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли типовых ситуациях</p>	<p>Обучающийся умеет организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли типовых ситуациях</p>	<p>Обучающийся умеет организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли в ситуациях повышенной сложности, а также</p>

				повышенной сложности	в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
ПК-2 – способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хо-	Владеет - навыками организации и планирования коммерческой деятельности; (ОПК-4);	Обучающийся не владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности	Обучающийся владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности в типовых ситуациях	Обучающийся владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности в ситуациях повышенной сложности	Обучающийся владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
ПК-2 – способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хо-	Знает - основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятия (ПК-2).	Обучающийся не знает и не понимает основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятия	Обучающийся знает основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятия	Обучающийся знает и понимает основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятия	Обучающийся знает и понимает основные методики расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих финансовую деятельность предприятия

<p>действующих субъектов</p>	<p>Умеет - применять основные методики расчета экономическим и социально-экономическим показателям, характерным для деятельности хозяйствующих субъектов (ПК-2)</p>	<p>Обучающийся не умеет применять основные методики расчета экономическим и социально-экономическим показателям, характерным для деятельности хозяйствующих субъектов</p>	<p>Обучающийся умеет применять основные методики расчета экономическим и социально-экономическим показателям, характерным для деятельности хозяйствующих субъектов типовых ситуациях</p>	<p>Обучающийся умеет применять основные методики расчета экономическим и социально-экономическим показателям, характерным для деятельности хозяйствующих субъектов типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности</p>	<p>Обучающийся умеет применять основные методики расчета экономическим и социально-экономическим показателям, характерным для деятельности хозяйствующих субъектов ситуаций повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий</p>
<p>Владеет - навыками использования правовой базы для расчета экономическим и социально-экономическим показателям (ПК-2).</p>	<p>Обучающийся не владеет навыками использования правовой базы для расчета экономическим и социально-экономическим показателям</p>	<p>Обучающийся владеет навыками использования правовой базы для расчета экономическим и социально-экономическим показателям типовых ситуациях</p>	<p>Обучающийся владеет навыками использования правовой базы для расчета экономическим и социально-экономическим показателям типовых ситуациях повышенной сложности</p>	<p>Обучающийся владеет навыками использования правовой базы для расчета экономическим и социально-экономическим показателям ситуаций повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий</p>	<p>Обучающийся владеет навыками использования правовой базы для расчета экономическим и социально-экономическим показателям ситуаций повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий</p>

1.2.3. Шкала оценивания

Уровень достижений	Отметка в 5-балльной шкале	Зачтено/ не зачтено
высокий	«5»(отлично)	зачтено
продвинутый	«4»(хорошо)	зачтено
пороговый	«3»(удовлетворительно)	зачтено
ниже порогового	«2»(неудовлетворительно)	не зачтено

2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ:

2.1. Вопросы к экзамену

А. типовые вопросы (задания)

ОПК-4, ПК-2(знать)

1. Виды и формы функционирования хозяйственных организаций.
2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
3. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся по своей организационной структуре.
4. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу хозяйственной организации.
5. Различия в коммерческой деятельности хозяйственного предприятия с маркетинговой и сбытовой ориентациями.
6. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы хозяйственного предприятия.
7. Основные принципы формирования коммерческой деятельности хозяйственного предприятия.
8. Современная информационная система обеспечения коммерческой деятельности хозяйственного предприятия.
9. Экономическая эффективность коммерческой деятельности.
10. Основные стадии коммуникационного процесса как элемента систем управления хозяйственным предприятием.
11. Методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах.
12. Коммерческие связи между поставщиками и потребителями.
13. Значение выбора деловых партнеров и времени в осуществлении производственно-коммерческой деятельности предприятия.
14. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия.
15. Различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле.
16. Назовите организационные формы сбыта товаров между производителями и оптовыми торговыми предприятиями.
17. Опишите стратегию и тактику оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров.
18. Перечислите факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.
19. Раскройте содержание основных этапов процесса формирования объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.
20. Методы оптовой продажи.
21. Функции работников отдела продаж.
22. Функции розничной торговли в современных условиях.
23. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
24. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
25. Изложите сущность аукционной торговли товарами.

ОПК-4, ПК-2 (уметь)

26. Торгами в аукционной торговле.
27. Сущность проведения ярмарок и выставок.
28. Элементы затрат и оценка результативности коммерческой деятельности торгового

предприятия?

29. Особенности формирования и развитие ассортимента.
30. Закупочная деятельность и ее основные этапы.
31. Основные критерия при выборе предприятий-поставщиков.
32. Виды контрактов и договоров существуют в сфере предпринимательства, их особенности и содержание.
33. Дайте определение понятия «сбыт». Назовите основные его функции, задачи и взаимосвязь с маркетингом.
34. Защита прав потребителей в России и за рубежом.
35. Укажите преимущества и недостатки прямой формы оптовой реализации товаров хозяйственным предприятием.
36. Средства стимулирования сбыта товаров.
37. Раскройте содержание основных частей бизнес-плана. Цель его составления.
38. Охарактеризуйте основные цели, задачи и этапы разработки стратегического плана коммерческой деятельности предприятия.
39. Перечислите основные элементы инфраструктуры рынка.
40. Дайте характеристику субъекта и объекта коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
41. Раскройте основные понятия лизинга, как формы реализации продукции.
42. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.
43. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.
44. Риски в коммерческой деятельности - виды, характеристика, способы уменьшения.
45. Сущность и значение эффективности коммерческой деятельности.
46. Система показателей оценки экономической эффективности коммерческой деятельности.
47. Виды прибылей коммерческой деятельности.
48. Планирование деятельности коммерческого предприятия.
49. Информация и ее виды в коммерческой деятельности.
50. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.

Б. критерии оценивания

При оценке знаний на экзамене учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№п /п	Оценка	Критерии оценки
1	Отлично	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания базовых нормативно-правовых актов. Соблюдаются нормы литературной речи.
2	Хорошо	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Базовые нормативно-правовые акты используются, но в недостаточном объеме. Материал излагается

		уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи.
3	Удовлетворительно	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются упоминания об отдельных базовых нормативно-правовых актах. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи.
4	Неудовлетворительно	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. Имеются заметные нарушения норм литературной речи.

2.2. Вопросы к зачету (3.0)

А. типовые вопросы (задания)

ОПК-4, ПК-2(знать)

1. Основные принципы коммерческой деятельности.
2. Коммерческая деятельность: сущность, цели и признаки.
3. Функции коммерческой деятельности.
4. Субъекты коммерческой деятельности.
5. Коммерческая деятельность производственного предприятия.
6. Общая оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий России.

ОПК-4, ПК-2 (уметь)

7. Общая схема коммерческой операции.
8. Классификация факторов макро- и микросред, влияющих на характер коммерческой деятельности.
9. Виды коммерческих сделок.
10. Методы проведения коммерческих сделок.
11. Технология осуществления коммерческих сделок.
12. Понятие коммерческого договора.

ОПК-4, ПК-2 (владеть)

13. Функции договора.
14. Структура договора.
15. Порядок заключения, изменения и расторжения договора.
16. Типовое содержание основных условий договора.
17. Признаки классификации договоров.
18. Основные характеристики коммерческих договоров.

Б. критерии оценивания

При оценке знаний на зачете учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.

5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№п /п	Оценка	Критерии оценки
1	Отлично	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания базовых нормативно-правовых актов. Соблюдаются нормы литературной речи.
2	Хорошо	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Базовые нормативно-правовые акты используются, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи.
3	Удовлетворительно	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются упоминания об отдельных базовых нормативно-правовых актах. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи.
4	Неудовлетворительно	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. Имеются заметные нарушения норм литературной речи.
5	Зачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровнях «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».
6	Незачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровне «неудовлетворительно».

ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ:

2.3. Тест

- а) *типовой комплект заданий для входного тестирования (Приложение 1)*
б) *типовой комплект заданий для итогового тестирования (Приложение 2)*
в) *критерии оценивания*

При оценке знаний по результатам тестов учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№п/п	Оценка	Критерии оценки
1	2	3
1	Отлично	если выполнены следующие условия: - даны правильные ответы не менее чем на 90% вопросов теста, исключая вопросы, на которые студент должен дать свободный ответ; - на все вопросы, предполагающие свободный ответ, студент дал правильный и полный ответ.
2	Хорошо	если выполнены следующие условия: - даны правильные ответы не менее чем на 75% вопросов теста, исключая вопросы, на которые студент должен дать свободный ответ; - на все вопросы, предполагающие свободный ответ, студент дал правильный ответ, но допустил незначительные ошибки и не показал необходимой полноты.
3	Удовлетворительно	если выполнены следующие условия: - даны правильные ответы не менее чем на 50% вопросов теста, исключая вопросы, на которые студент должен дать свободный ответ; - на все вопросы, предполагающие свободный ответ, студент дал непротиворечивый ответ, или при ответе допустил значительные неточности и не показал полноты.
4	Неудовлетворительно	если студентом не выполнены условия, предполагающие оценку «Удовлетворительно».
5	Зачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровнях «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».
6	Незачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровне «неудовлетворительно».

2.4. Контрольная работа

А. типовые вопросы (задания)

типовой комплект заданий для контрольной работы (Приложение 3)

Б. критерии оценивания

Выполняется в письменной форме. При оценке работы студента учитывается:

1. Правильное раскрытие содержания основных вопросов темы, правильное решение задач.
2. Самостоятельность суждений, творческий подход, научное обоснование раскрываемой проблемы.
3. Правильность использования цитат (если цитата приводится дословно, то надо взять ее в кавычки и указать источник с указанием фамилии автора, названия произведения, места и города издания, тома, части, параграфа, страницы).
4. Наличие в конце работы полного списка литературы.

№п /п	Оценка	Критерии оценки
1	Отлично	Студент выполнил работу без ошибок и недочетов, допустил не более одного недочета
2	Хорошо	Студент выполнил работу полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов
3	Удовлетворительно	Студент правильно выполнил не менее половины работы или

		допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов, плохо знает материал, допускает искажение фактов
4	Неудовлетворительно	Студент допустил число ошибок и недочетов превосходящее норму, при которой может быть выставлена оценка «3», или если правильно выполнил менее половины работы
5	Зачтено	Выполнено правильно не менее 50% заданий, работа выполнена по стандартной или самостоятельно разработанной методике, в освещении вопросов не содержится грубых ошибок, по ходу решения сделаны аргументированные выводы, самостоятельно выполнена графическая часть работы
6	Незачтено	Студент не справился с заданием (выполнено правильно менее 50% задания варианта, не раскрыто основное содержание вопросов, имеются грубые ошибки в освещении вопроса, в решении задач, в выполнении графической части задания и т.д., а также выполнена не самостоятельно).

2.5. Опрос (устный)

а) типовой комплект заданий для опроса (устного) (Приложения 4);

б) критерии оценивания

При оценке знаний на опросе (устном) учитывается:

1. Полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
2. Сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
3. Логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
4. Рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
5. Своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
6. Использование дополнительного материала (обязательное условие);
7. Рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов).

№п/п	Оценка	Критерии оценки
1	Отлично	1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно
2	Хорошо	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
3	Удовлетворительно	студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно

		обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
4	Неудовлетворительно	студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом.

3. Перечень и характеристики процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине регламентируется локальным нормативным актом.

Перечень и характеристика процедур текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине

№	Наименование оценочного средства	Периодичность и способ проведения процедуры оценивания	Виды вставляемых оценок	Форма учета
1.	Экзамен	Раз в семестр, по окончании изучения дисциплины	По пятибалльной шкале	Ведомость, зачетная книжка
2.	Контрольная работа	Раз в семестр, по окончании изучения дисциплины	зачтено/незачтено	Регистрационная тетрадь для заочной формы обучения и журнал учета успеваемости преподавателя для очной формы обучения
3.	Тесты	Раз в семестр, в начале и по окончании изучения дисциплины	По пятибалльной шкале или зачтено/не зачтено	журнал успеваемости преподавателя
4.	Зачет (з.о.)	Раз в семестр, по окончании изучения 2 разделов дисциплины, до экзамена	Зачтено/не зачтено	Ведомость, зачетная книжка
5.	Опрос (устный)	Систематически на практических занятиях	По пятибалльной шкале	Журнал успеваемости преподавател

Типовой комплект заданий для входного тестирования

1. Определенным соотношением спроса и предложения на товары данного вида, а также уровнем, и соотношением цен характеризуется:
 - а) емкость рынка
 - б) конъюнктура рынка
 - в) конкуренция рынка
 - г) сегментация рынка

2. Закон спроса представляет собой следующую зависимость:
 - а) рост дохода потребителей ведет к тому, что они начинают покупать больше товаров
 - б) превышение предложения над спросом, как правило, ведет к снижению цены на товар
 - в) когда цена товара падает, объем планируемых закупок, как правило, растет

3. Рынок производителей - это организации, приобретающие товары и услуги для:
 - а) последующей перепродажи
 - б) использования в процессе производства
 - в) передачи этих товаров тем, кто в них нуждается
 - г) все ответы

4. В торговле осуществляются процессы:
 - а) основные и дополнительные
 - б) коммерческие и производственные
 - в) самые разные

5. Коммерческая деятельность - это: (укажите лишнее)
 - а) купля-продажа товаров
 - б) удовлетворение спроса потребителей
 - в) получение прибыли
 - г) исследование рынка

6. Капитал предприятия представляет собой:
 - а) денежные средства,
 - в) основные средства и денежные средства,
 - с) все средства производства, произведённые человеком,
 - д) основные, оборотные средства и денежные средства.

7. Предприятие – это:
 - а) имущественно-обособленная хозяйственная единица, созданная для достижения какой-либо хозяйственной цели,
 - в) решения по вопросам работы согласовывает с вышестоящей организацией,
 - с) не несёт обязательств за свои имущественные вопросы,
 - д) предприятие, обладающее относительно небольшой долей всего рынка.

8. По организационно-правовым формам предприятие может быть:
 - а) государственным и муниципальным унитарным предприятием,
 - в) малое предприятие,
 - с) розничное торговое предприятие,
 - д) производственное предприятие.

9. Факторы внутренней среды предприятия:
 - а) материальные ресурсы,

- в) потребители,
- с) социальные,
- д) конкуренты.

10. Факторы внешней среды предприятия:

- а) размер торговых площадей,
- в) поставщики экономических ресурсов,
- с) персонал предприятия,
- д) технологии.

11. Спрос на товар снижается за счёт:

- а) уменьшения доходов населения,
- в) увеличения цен на товары-субституты,
- с) падения предложения товаров,
- д) замена поставщиков товаров.

12. Если предложение на товар возрастает, то:

- а) цена повысится,
- в) цена не изменится,
- с) цена уменьшится,
- д) цена резко снизится.

13. Конкурентоспособность товара (продукции) включает:

- а) качество товара,
- в) объём выпуска,
- с) кредиты банка,
- д) управление предприятием.

14. Основной целью коммерческих предприятий является

- А) удовлетворение потребностей людей
- В) увеличение товарооборота и объёма выпуска
- С) достижение поставленной цели
- Д) завоевание прочных позиций на рынке того или иного товара
- Е) получение прибыли и удовлетворение потребностей людей

15. К коммерческим организациям не относится

- А) акционерное общество
- В) хозяйственные товарищества
- С) производственные кооперативы
- Д) потребительские кооперативы
- Е) государственные, коммунально-казенные предприятия

Типовой комплект заданий для итогового тестирования

ОПК-4, ПК-2 (знать)

1. К коммерческим процессам относят:

- а) погрузка и разгрузка товаров,
- б) хранение товаров,**
- в) изучение и прогнозирование спроса,**
- г) подсортировка товаров,
- д) заключение договоров на поставку товаров,**
- е) рекламно-информационная работа.**

2. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:

- а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор,
- б) оформления договора в письменной форме,
- в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.**

3. Предпринимательский договор - это:

- а) партнерские связи;
- б) отношения между субъектами;
- в) взаимное согласие в ходе организации деятельности;
- г) сотрудничество между партнерами по бизнесу при соблюдении общих интересов;
- д) форма закрепления партнерских связей.**

4. Основной причиной изменения (расторжения) договора является:

- а) требования одной из сторон;**
- б) невыполнение условий договора;
- в) нарушение имущественных интересов;
- г) односторонний отказ одной из сторон в выполнении условий договора с обязательным обоснованием;
- д) все вышеперечисленные.

5. Основной причиной расторжения договора является –

- а) требования одной из сторон;**
- б) невыполнение условий договора;
- в) нарушение имущественных интересов;
- г) отказ одной стороны;
- д) все вместе взятое.

6. Договор о лизинге это –

- а) финансовые вложения в имущество;
- б) разновидность арендных сделок;**
- в) имущественный наем;
- г) все вышеперечисленные.

7. Партнерские связи это –

- а) действия по удовлетворению заинтересованных сторон;
- б) договорные отношения по обмену результатами;**
- в) отношения, связанные с распределением прибыли;
- г) схема действий о разработке бизнес-плана

8. Взаимовыгодные связи предпринимателей это –

- а) действия по удовлетворению заинтересованных сторон;**

- б) договорные отношения по обмену результатами;
- в) отношения, связанные с распределением прибыли;
- г) схема действий о разработке бизнес-плана

9. Предпринимательская сделка - это ...

- а) форма договоренности между субъектами;
- б) коммерческий обмен ценностями;
- в) процесс получения прибыли;
- г) кооперационные связи между партнерами, заинтересованными в результатах данного бизнеса;

д) форма сотрудничества для достижения коммерческой выгоды.

10. Отличительной чертой договора о страховании является –

- а) ответственность страховой компании за сохранность предмета страхования;**
- б) условия наступления страхового случая;
- в) размер страховой суммы;
- г) описания объекта страхования.

11. Под «коммерцией» понимают:

- А) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- В) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;**
- С) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;
- Д) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров;
- Е) деятельность, направленную на организацию хозяйственных связей

12. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения?

- А) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, завершающие процесс товародвижения;
- В) операции, формирующие процесс товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;**
- С) операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;
- Д) операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения;
- Е) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения

13. Принципами коммерческой деятельности с точки зрения маркетинга являются:

- А) нацеленность на четко установленный коммерческий результат, сохранность товаров, доведение товаров до розничных торговых предприятий с минимальными потерями и максимальным эффектом;
- В) комплексный подход к достижению поставленной цели, оптимизация технологической цепи товародвижения, воздействие на рынок, предоставление кредита;

С) нацеленность на четко установленный коммерческий результат, комплексный подход к достижению поставленной цели, максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка;

Д) максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка, расширение географических границ рынка, сегментирование рынка и позиционирование товаров, перегруппировка товаров.

Е) диверсификация источников финансирования и направлений вложений средств

14. Незаконный сбор, присвоение и передача сведений составляющих коммерческую тайну, наносящий ее владельцу ущерб, - это...

А) политическая разведка;

В) промышленный шпионаж;

С) добросовестная конкуренция;

Д) конфиденциальная информация;

Е) коммерческая разведка.

15. Какая информация является охраняемой внутригосударственным законодательством или международными соглашениями как объект интеллектуальной собственности ?

А) любая информация;

В) только открытая информация;

С) запатентованная информация;

Д) закрываемая собственником информация;

Е) коммерческая тайна.

16. Какие секретные сведения входят в понятие «коммерческая тайна»?

А) связанные с производством;

В) связанные с планированием производства и сбытом продукции;

С) технические и технологические решения предприятия;

Д) ответы А,В.

Е) ответы А,В, С

17. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

А) организационные взаимоотношения

В) экономические взаимоотношения

С) коммерческие взаимоотношения

Д) административно-правовые взаимоотношения

Е) совокупность хозяйственных отношений в процессе поставок товаров

18. Спецификация к договору – поставки составляется:

А) во всех случаях

В) для установления качества поставляемых товаров

С) при поставках товаров сложного ассортимента

Д) при поставках товаров простого ассортимента

Е) в случаях, предусмотренных предметом договора

19. Оптовые структуры, обеспечивающие гарантию государственной стабильности потребительского рынка, снабжение спецконтингентов и т.д. относятся к структурам:

А) федерального уровня;

В) межрегионального уровня;

С) регионального уровня;

Д) международного уровня;

Е) специального уровня

20. Сделка с отсроченным сроком поставки реального товара – это:

- A) **форвардная сделка;**
- B) фьючерсная сделка;
- C) опционная сделка;
- D) спот-сделка;
- E) реальная сделка.

21. Что означает «КЭШ энд КЭРРИ» и к какому типу торговых структур они относятся:

- A) оптовые базы;
- B) **мелкооптовые магазины-склады;**
- C) розничные магазины;
- D) товарная биржа;
- E) ярмарка

22. Какой метод оптовой продажи со склада предпочтителен при поставках больших партий товаров в течение продолжительного времени:

- A) на основе личной отборки;
- B) **через разъездных торговых агентов;**
- C) по телефонам и письменным заказам;
- D) по контрактам;
- E) через дистрибьюторов.

23. Понятие «оптовый товароборот» означает продажу товаров:

- A) **крупными партиями;**
- B) торговым предприятиям;
- C) торговым предприятиям или оптовым;
- D) посредникам для последующей перепродажи;
- E) оптом и в розницу

24. Равномерность поставки – это:

- A) **соблюдение хозяйственными партнерами обязательств по поступлению товарных потоков равной мощности через равные промежутки времени;**
- B) это соблюдение временных и количественных параметров поставки, обусловленных контрактом;
- C) соблюдение хозяйственными партнерами обязательств по поступлению информационных потоков равной мощности через равные промежутки времени;
- D) ответы A и C;
- E) ответы B и C.

25. К какой группе факторов, влияющих на величину запасов, относятся надежность и частота поставки:

- A) факторы, связанные с условиями поставки;
- B) факторы производства;
- C) факторы потребления;
- D) **ответы B и C.**
- E) ответы A и C.

26. Основными задачами складирования являются:
- А) определение полезной площади склада, разработка стратегии и тактики оптимального использования полезной площади склада, оптимизация использования емкости склада;
 - В) оптимизация загрузки подъемно-транспортного оборудования, снижение коэффициента оборачиваемости склада, увеличение времени хранения продукции;
 - С) оптимизация разгрузки подъемно-транспортного оборудования, повышение коэффициента оборачиваемости склада, снижение времени хранения продукции;
 - Д) верны ответы А и В;**
 - Е) ответы В и С
27. Осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его репутацию на рынке товаров (услуг), и по своему фирменному стилю идентифицируется с франчайзером.
- А) Франчайзи;**
 - В) Франчайзер;
 - С) Правообладатель;
 - Д) Брокер;
 - Е) Маклер.
28. Появление франчайзинга относят к началу...годов, к так называемой системе связанных домов (Англия)
- А) 1900 гг.;
 - В) 1800 гг.;**
 - С) 1990 гг.;
 - Д) 1950 гг.;
 - Е) 2000 гг.
29. Предполагает собой передачу прав на использование системы франчайзера одному лицу и на одно предприятие?
- А) субфранчайзинг;
 - В) мастер-франчайзинг;
 - С) прямой франчайзинг;
 - Д) сервисный франчайзинг;
 - Е) производственный франчайзинг.
30. Деятельность, направленная на получение прибыли посредством купли-продажи товаров:
- а) коммерческая**
 - б) закупочная
 - с) бизнес
 - д) бартер
31. Цель коммерческой деятельности по определению Гарвардской школы:
- а) удовлетворение потребительских требований с прибылью**
 - б) выполнение операций по купле-продаже
 - с) удовлетворение спроса

- d) удовлетворение ожиданий потребителей
32. Внешняя информационная среда включает:
- a) **информационные потоки, возникающие между рынком и предприятием**
 - b) совокупность информации о конкурентной среде
 - c) совокупность международной и политической информации
 - d) информационные потоки внутри предприятия
33. Товарный рынок – это:
- a) **сфера реализации конкретной услуги**
 - b) **сфера реализации конкретного товара или группы товаров**
 - c) сфера экономических отношений между производителями товаров
 - d) совокупность продаж товаров
34. Хозяйственные связи представляют собой:
- a) **систему экономических отношений участников рынка по поводу поставки**
 - b) **систему финансовых отношений участников рынка по поводу поставки**
 - c) систему транспортного обслуживания участников рынка
 - d) систему государственного регулирования коммерческой деятельности
35. Элементы коммерческой деятельности, выполняемые при организации оптовых закупок:
- a) **выявление и изучение возможных источников товарных ресурсов**
 - b) **изучение и прогнозирование покупательского спроса**
 - c) **документальное оформление закупки товаров**
 - d) приемка товаров
 - e) складирование товаров
36. Моделирование коммерческой деятельности предполагает:
- a) **разработку экономических моделей на основе интеграционных связей**
 - b) **разработку экономических моделей развития коммерческих процессов**
 - c) разработку организационных моделей на основе функциональных связей
 - d) разработку технологических моделей на основе производственного цикла
37. Подсистемы коммерческой деятельности:
- a) **подсистема элементов по организации оптовых закупок**
 - b) **подсистема элементов по организации оптовой продажи**
 - c) **управляющая подсистема**
 - d) информационная подсистема
 - e) рекламно-информационная подсистема
38. Совокупность отношений и организаций по обслуживанию функционирования экономики рыночного типа и взаимоотношений между ее хозяйствующими субъектами - _____ рынка.
- a) **инфраструктура**
 - b) конъюнктура
 - c) внешняя среда
 - d) внутренняя среда
39. Внемагазинными формами продажи товаров потребителям являются:
- a) **интернет-торговля**
 - b) **торговля через автоматы**

- c) **посылочная торговля**
- d) торговля по методу самообслуживания

40. Ассортимент товаров – это

- a) **набор товаров, объединенных по каким-либо признакам**
- b) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем
- c) совокупность товаров, находящихся на рынке
- d) набор товаров, произведенных в промышленности

Типовой комплект заданий для контрольной работы

ОПК-4, ПК-2 (владеть)

Тема 1 Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.

1. Анализ организационно-правовых форм коммерческой деятельности: особенности, общее и различия, положительные и отрицательные стороны.
2. От чего зависит выбор той или иной организационно-правовой формы предприятия?
3. Какие предприятия относятся к малым?
4. Современные организационные формы объединения предприятий.
5. Коммерческие и некоммерческие формы объединения предприятий.

Тема 2 Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке.

1. Каковы основные признаки торгового предприятия как юридического лица?
2. В чем состоит цель функционирования коммерческих торговых предприятий?
3. Что понимается под доходами торгового предприятия?
4. Законодательные и нормативные акты РФ регулирующие деятельность торговых предприятий.
5. Учредительные документы коммерческого предприятия

Тема 3 Договорная работа с поставщиками и посредниками

1. Документальное оформление исполнения купли-продажи.
2. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров
3. Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров, контрактации, комиссии.
4. Имущественная ответственность, претензионная работа.
5. Прямые договорные связи торговых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.

Тема 4 Планирование и организация снабжения и сбыта

1. Раскройте сущность планирования материально-технического обеспечения предприятия.
2. Изложите последовательно содержание изучения рынка сырья и материалов?
3. От каких факторов зависит предложение материальных ресурсов на рынке?
4. Укажите существующие методы определения потребности в материальных ресурсах.
5. Дайте характеристику бюджета снабжения предприятия.

Тема 5 Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов. Сбытовая коммерческая деятельность.

1. Дайте определение коммерческих связей между поставщиками и потребителями.
2. Какими критериями следует руководствоваться при выборе нового поставщика?
3. Назовите основные условия поставки материальных ресурсов?
4. Какие виды цен на материальные ресурсы могут быть предусмотрены в договорах поставки?

5.Какая информация необходима для выбора поставщика товаров на оптовое торговое предприятия?

Тема 6Технология торговой деятельности

- 1.Назовите принципы построения коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
- 2.Цели коммерческой деятельности.
- 3.Объясните, какова миссия коммерческой деятельности в функционировании предприятия при рыночных отношениях?
- 4.Организационные структуры коммерческих предприятий.
- 5.Организация управления коммерческой деятельностью предприятия.

Тема 7 Виды торговых операций: продажа товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках, выставках

- 1.Какова сущность аукционной торговли? Для сбыта, каких товаров преимущественно используется этот вид торговли?
- 2.Раскройте роль оптовых ярмарок и, какие перспективы развития?
- 3.Каковы сущность и роль биржевой торговли?Каким путем осуществляется биржевая торговля?Что такое биржа, правила ее работы?
- 4.Что такое аукцион? Как называют участников аукциона? Что является объектом аукционной продажи? Кто является организаторами аукционов?
- 5.Отличительные черты ярмарок от оптовых рынков?

Тема 8Торги как форма соревновательной торговли

- 1.Что представляет собой торги (тендеры, конкурсы) в условиях рынка?
- 2.Назовите факторы, влияющие успех коммерческого предприятия в ходе торгов.
- 3.Перечислите основные условия ФЗ-44
- 4.В чем заключается сущность понятий «государственная нужда» и «государственный заказчик»?
- 5.Укажите этапы участия в торгах (тендеры, конкурсы). Международные торги.

Тема 9Управление товарными запасами

- 1.В чем заключается управление товарными запасами в коммерческом предприятии?
- 2.В чем заключается формирование товарных запасов в коммерческом предприятии?
- 3.Какие показатели характеризуют состояние запасов торгового предприятия?
- 4.Какие факторы влияют на величину товарных запасов торгового предприятия оборачиваемость средств, вложенных в них?
- 5.Как состояние товарных запасов может повлиять на финансовое положение предприятия оптовой торговли?

Тема 10 Типы розничных предприятий и формы продаж

- 1.Основные тенденции развития потребительского рынка в России как основной сферы коммерческой деятельности.
- 2.Что понимается под емкостью рынка потребительских товаров, как рассчитывается емкость рынка?
- 3.Какое значение имеют маркетинговые исследования в оптовой торговле?

4. Каковы цели и признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося и развитого рынка?
5. Какие задачи можно решить с помощью модели конкурентной стратегии торгового предприятия?

Тема 11 Организация товароснабжения

1. Каково значение анализа коммерческой деятельности на предприятии?
2. Укажите направления анализа сбытовой деятельности предприятия.
3. С помощью каких показателей можно оценить результативность сбытовой деятельности предприятия?
4. Классификация поставщиков.
5. Ответственность предприятий-поставщиков при нарушении договорных обязательств.

Тема 12 Ассортиментная и ценовая политика

1. Принципы формирования ассортимента товаров в розничной торговле.
2. Этапы разработки ассортиментных моделей для оптовых предприятий.
3. Задачи ассортиментной политики.
4. Планирование товарного ассортимента.
5. Показатели, характеризующие товарный ассортимент: коэффициенты устойчивости и полноты.

Тема 13 Организация и технология розничной продажи товаров

1. Классификация услуг розничной торговли.
2. Услуги, оказываемые покупателям в магазине.
3. Сервис в розничной торговле, виды.
4. Какие элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей, Вы знаете?
5. Факторы, определяющие воспринимаемое качество услуг.

Тема 14 Правовая и нормативная база

1. Коммерческие сделки и контрактные соглашения, особенности.
2. Сущность лизинга, его формы, типы и виды.
3. Порядок заключения и исполнения договора лизинга.
4. Экономические основы лизинга.
5. Факторинг, фактор-компания

Типовой комплект заданий для опроса (устного)

ОПК-4, ПК-2 (знать, уметь)

1. Основные функции и принципы коммерческой деятельности

1. Дайте определение понятию коммерция и коммерческая деятельность.
2. Раскройте экономическую и организационно-правовую сущность коммерческой деятельности
3. Определите содержание коммерческой деятельности

2 Рынок товаров и потребитель

1. Дайте определение понятию методология коммерческой деятельности.
2. Что выступает основой коммерческой деятельности?
3. Дайте определение понятию купля-продажа.

3 Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран

1. Развитие коммерческой деятельности в России и зарубежных стран
2. Дайте определение понятию коммерция и коммерческая деятельность
3. Особенности развития коммерческой деятельности на современном этапе.

4 Понятие методологии коммерческой деятельности

1. Дайте определение понятию методология.
2. Дайте определение понятию организация.
3. Какие методы выступают методической базой для исследования коммерческой деятельности? Поясните .

5 Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.

1. Выделите и поясните принципы проектирования коммерческой деятельности предприятия.
2. Что представляет собой формирование коммерческой политики, как функция коммерческой деятельности?
3. Что представляет собой комплексный подход к коммерческой работе, как функция коммерческой деятельности?

6. Формы и отношения собственности в условиях рынка.

1. Взаимоотношения между собственниками капитала, средств производства, имущества, рабочей силы, произведенного продукта.
2. Динамизм развитию форм собственности, и таким механизмом является конкуренция, порождаемая рынком.
3. Отношения собственности - неотъемлемое и подлинное свойство хозяйствования, обеспечивающее рост эффективности деятельности собственника.

7. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе

1. Периоды развития коммерции и предпринимательства в России.
2. Этапы эволюционного развития коммерции и их содержание
3. Особенности развития коммерческой деятельности .

8. Материально-техническая база и техническая политика.

1. Дайте определение понятию материально-техническое снабжение (обеспечение).
2. Научно-технический прогресс в розничной и оптовой торговли
3. Эффективность использования материально-технической базы в торговле.

9. Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли

1. Роль инвестиции в развитии материально-технической базы в торговле
2. На какие группы можно разделить инвестицию.
3. Какую роль играет лизинг?

10. Сущность и природа оптовой торговли

1. Преимущества оптовых предприятий
2. Природа и значение оптовой торговли
3. Какую роль играет оптовый товароборот

11. Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности.

1. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
2. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
3. Определите уровни рыночных закупок.

12. Методы управления коммерческой деятельностью

1. Личность коммерсанта-предпринимателя в современных условиях
2. Совершенствование системы управления по организации и технологии розничной продажи товаров.
3. Совершенствование внемагазинных форм торгового обслуживания покупателей

13. Управление рисками, группы рисков

1. Организация управления риском на предприятии
2. Идентификация рисков
3. Организация управления риском предприятия

14. Содержание и процесс заключения договоров

1. Порядок заключения договоров
2. Принятие решения и заключение договора
3. Передача прав, связанных с заключением договора

15. Хозяйственные договоры Классификация договоров.

1. Порядок заключения хозяйственных договоров.
2. Договор купли-продажи
3. Договор хранения

16. Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг

1. Перечислите основные черты и признаки франчайзинга.
2. Какие факторы способствуют развитию франчайзинга?
3. Охарактеризуйте различные виды франчайзинга.

17. Виды и порядок заключения договоров.

1. Основными видами договоров, применяемых в торговле
2. Документация, оформляющая исполнение договоров в оптовой торговле .
3. На какие части делится любой договор:

18. Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками

1. Право потребителя на обмен товара надлежащего качества
2. Перечень товаров, не подлежащих обмену

3. Закон предоставляет потребителю право оспорить заключение экспертизы в судебном порядке

19. Понятие коммерческой тайны .Защита коммерческой тайны

1. Понятие коммерческой тайны и порядок отнесения информации к коммерческой тайне
2. Мероприятия по защите коммерческой тайны
3. Понятие и виды риска.

ОПК-4, ПК-2 (владеть)

20. Ситуация 1

Вы решили заняться бизнесом, а именно выступить в качестве посредника по продаже телевизоров. У вас есть возможность, приобрести 100 телевизоров на заводе изготовителе по цене 5 т.р. за один телевизор. Оплата - немедленная после подписания договора на поставку. Нужной суммы у вас нет, поэтому вы обращаетесь за кредитом в банк. Кредит сроком на 3 месяца (под товарное обеспечение по договору с заводом-изготовителем) может быть представлен банком под 180 % годовых (банковский процент растет в среднем на 5 % в месяц). Вы знаете, что каждый телевизор может быть реализован по цене 8 т.р. По условиям договора срок поставки – 1 месяц со дня подписания договора. Вы, выполнив условия договора, по истечении месяца получаете извещение от завода-изготовителя, о том, что он готов поставить вам товар, но не по цене 5 т.р., а по цене 5,7 т.р. за товарную единицу.

Вопросы к ситуации

1. Каково будет ваше решение?
2. При несогласии можете ли вы потребовать возврата денег и расторжение договора?
3. Какие нарушения выполнения договора были со стороны завода-изготовителя?
4. Какие документы вы должны представить для получения банковского кредита

21. Ситуация 2

«Селестиалсизонинг», компания по производству чая, основанная Моррисом Сигелем в Боулдер (шт. Колорадо), как представляется, потеряла все свои сравнительные преимущества, когда ее приобрел такой гигант, как корпорация «Крафт». После четырех лет невероятных усилий «Крафт», успешно функционирующий в молочной промышленности, вынужден был продать чужеродное дитя, пока оно еще не пришло в полный упадок при новом руководстве. По заявлению президента группы отделений бакалейной промышленности корпорации «Крафт» Эрика Штробеля было решено вообще ликвидировать у себя производство напитков. Шаг, надо сказать, разумный и дальновидный. Купил «Селестиал» другой пищевой гигант – корпорация «Липтон», всемирно известная среди прочего и своим чаем. Однако сама «Селестиал» стала здесь не более чем одной из продуктовых линий, выпускающих традиционную продукцию «Липтон». Очень скоро «Селестиал» нельзя будет узнать. Она может утратить многое, если не все, из того, что явилось залогом ее высокой конкурентоспособности на рынке.

Вопросы к ситуации

1. Был ли альтернативный вариант в деятельности фирмы «Селестиал»?
2. Почему фирма «Крафт» приняла решение о продаже «Селестиал»?
3. Имела ли шанс фирма «Селестиал» заключать с фирмой «Крафт» договор о кооперации.

22. Ситуация 3

Фирма продает товар одному из своих постоянных клиентов, который может осуществить платежи через 3 месяца. Следовательно возникает дебиторская задолженность, которая «замораживает» часть оборотного капитала фирмы. Фирма принимает решение о погашении долга с помощью фактор-фирмы, которая приобретает долговые обязатель-

ства с 3 % скидкой. Т.е. фактор - фирма получит через 3 месяца от партнера полную сумму за поставку товара.

Вопросы к ситуации

1. В чем заключается выгода фирмы-поставщика и фактор-фирмы (банка)?
2. Опишите работу фирмы по заключению договора на факторинговое обслуживание.
3. Составьте договор о факторинге.
4. Опишите сущность факторинговых операций

23. Ситуация 4

Наши предприниматели заключили сделку с китайскими партнерами о поставке автомобилей «Ка-маз». Предложенную китайскими партнерами цену продавцы просчитали вполне приемлемой для себя и подписали договор. Позже российские предприниматели узнали, его средняя цена на такой автомобиль на мировом рынке намного выше. Если бы они владели этой информацией раньше, то могли бы продать автомобиль дороже? Предложение о поднятии цены китайские партнеры не поддержали и решили прервать действие договора. Но при этом срок договора еще не истек.

Вопросы к ситуации

1. Была ли упущенная выгода у партнеров, ответ обоснуйте.
2. Какие условия не были оговорены в ходе заключения договора.
3. Какое нарушение ответственности проявилось у обеих сторон.
4. Составьте заявление о расторжении договора или об изменении условий.

24. Ситуация 5

В начале торговой операции оптовый торговец располагал 238 тыс. у. д. ед. и товаром на 100 тыс. у. д. ед. В процессе торговли он закупил товар еще на 820 тыс. у. д. ед. Всего было продано товара по стоимости, включающей торговую наценку, на 600 тыс. у. д. ед. Торговец должен заплатить определенный процент комиссионных (от стоимости проданного товара) своему торговому агенту.

Известно, что к концу продажи остался нераспроданный товар, на сумму 50 тыс. у. д. ед. (по цене установленной продавцом). Определите:

- а) Какова была величина торговой наценки?
- б) Какую прибыль получил оптовый торговец?
- в) Какой процент от стоимости проданного товара получил торговый агент?

25. Ситуация 6

Оптовое предприятие получило по договору поставки продукции от своего иногороднего поставщика. При вскрытии вагона, в котором был доставлен груз, установлено, что часть продукции испорчена при транспортировке (бой, лом). Как должно оптовое предприятие документально отразить этот факт? Кто и в каком случае отвечает за недостающее количество товаров?

26. Ситуация 7

Ряд поставщиков по разным параметрам (сроки, качество, цена) не полностью устраивают оптовое предприятие. Может ли оптовое предприятие изменить условия заключенных ранее договоров поставки? При каких обстоятельствах оптовое предприятие может в одностороннем порядке разорвать договор поставки?

27. Ситуация 8

Оптовое предприятие получило от покупателей рекламацию на качество поставленной партии товаров. Назовите документы, которые должно получить оптовое предприятие, помимо самой претензии? Каковы должны быть действия оптового предприятия при получении рекламации?

28. Ситуация 9

Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?

29. Ситуация 10

Торговая сеть магазинов, ориентированная на дискаунтный формат, разрабатывает стратегию открытия мини- магазинов с общей торговой площадью менее 800 м². Разработан проект базового формата мини- магазина «Магазин у дома». Имеется три концепции формирования торгового ассортимента:

1. Концепция торговли свежими продуктами; доля скоропортящихся в ассортименте – около 60%. Ассортимент: кулинария, салаты, мясо, свежая рыба, овощи и фрукты, молоко, хлеб, кондитерские и макаронные изделия.

2. Концепция горячего питания – продажа готовых к употреблению горячих блюд. Ассортимент: не менее трех блюд ежедневно.

3. Концепция быстрого питания - организация небольшого кафетерия и продажа продуктов питания, предназначенных для употребления на ходу. Ассортимент: кофе, кондитерские изделия, хот - доги, сэндвичи, соки, картофель - фри, безалкогольные напитки.

- Сформулируйте основные идеи каждой из предложенных концепций, касающиеся технологии закупок и продаж, мерчандайзинга, потребностей покупателей в отношении ассортимента.

30. Ситуация 11

В сети крупных универсамов присутствуют следующие товарные группы: хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, бакалея, молочная гастрономия, средства личной гигиены, мясная гастрономия, мясная кулинария, диабетические продукты, хозяйственно- бытовые товары, рыба и морепродукты, замороженные продукты, товары для животных, электротовары, овощи и фрукты, соки и вод, алкогольная продукция, парфюмерия и косметика, бытовая химия, табачные изделия, детское питание, товары собственного производства (салаты, выпечка).

- Выделите товары основного ассортимента и товары, дополняющие его.

- Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов