

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Золотухина Елена Николаевна

Должность: Ректор

Дата подписания: 27.01.2021 14:35:53

Уникальный программный ключ:

ed74cad8f1c19aa426b59e780a391b3ef6ec2a1026402f1b3f388bce49d1d570e

Автономная некоммерческая организация высшего образования  
«Московский региональный социально-экономический институт»

Рабочая программа утверждена

Ученым советом МРСЭИ

Утверждаю

Протокол № 10 от 27.06.2020 г.

Ректор  Золотухина Е. Н.

27 июня 2020 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)  
Б1.В.05 Коммерческая деятельность предприятия (организации)**

**Направление подготовки  
38.03.02 Менеджмент**

**Профиль: Менеджмент организации**

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр  
Форма обучения – очная, заочная

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» разработана в соответствии с Федеральным Государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению 38.03.02 Менеджмент, утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 7 от 12.01.2016года.

**Автор (составитель):** Абакарова Патимат Магомедовна – к.э.н., доцент кафедры экономики и бухгалтерского учета

**Рецензент:** Апалькова Ирина Юрьевна – к.э.н., заведующая кафедрой экономики и бухгалтерского учета

Рабочая программа дисциплины обсуждена и одобрена на заседании кафедры экономики и бухгалтерского учета Московского регионального социально-экономического института 27 июня 2020 г., протокол № 10.

©Московский региональный социально-экономический институт, 2020.  
©Абакарова П.М.

## Содержание

1. Цель и задачи дисциплины (модуля), результаты обучения .....	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП бакалавриата .....	4
3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы (разделяется по формам обучения).....	5
3.1. Очная форма обучения.....	5
3.2. Заочная форма обучения.....	6
4. Содержание дисциплины (модуля) .....	7
4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах).....	7
Очная форма обучения.....	7
4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) .....	8
5. Самостоятельная работа студентов (СРС).....	21
6. Оценочные средства.....	22
6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине .....	23
6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы.....	23
6.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций .....	38
7. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины .....	40
а) основная учебная литература:.....	40
б) дополнительная учебная литература: .....	41
8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины .....	41
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	41
10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости) .....	47
11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	48
12. Иные сведения и (или) материалы.....	49
12.1 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья .....	49
13. Лист регистрации изменений .....	53

## 1. Цель и задачи дисциплины (модуля), результаты обучения

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятия, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

Задачи изучения дисциплины:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров;
- овладение методами управления коммерческими процессами предприятий;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования.

### Результаты обучения дисциплины (модуля)

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен овладеть следующими результатами:

Коды компетенций	Результаты освоения ОПОП Содержание компетенций	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ПК-12	умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	<b>Знать:</b> источники и методы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации. <b>Уметь:</b> организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом. <b>Владеть:</b> навыками организации и поддержания связи с деловыми партнерами.
ПК-13	умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций	<b>Знать:</b> основные бизнес-процессы в организации. <b>Уметь:</b> моделировать и оптимизировать бизнес-процессы. <b>Владеть:</b> методами реинжиниринга бизнес-процессов и оценки их результативности.

## 2. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» представляет собой дисциплину вариативной части дисциплин Б1.В.05.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» базируется на теоретических знаниях, практических умениях и навыках,

полученных обучаемыми при изучении предшествующих дисциплин: «Планирование и проектирование организаций», «Теория управления», «Маркетинг», «Экономика организаций (предприятий)», «Менеджмент качества», «Теория организации».

Для успешного освоения дисциплины необходимо уметь анализировать и оценивать во взаимосвязи экономические явления и процессы для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, рассчитывать и планировать основные финансовые показатели деятельности организации; осуществлять и документально оформлять финансовые взаимоотношения с организациями, органами государственной власти и местного самоуправления.

Коммерческая деятельность предприятия (организации) – дисциплина, имеющая междисциплинарный характер, содействующая развитию других дисциплин и тем самым выполняющее интегративную функцию в системе наук. Освоение дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» способствует лучшему усвоению дисциплин: «Прогнозирование и планирование», «Теория корпоративного управления», «Основы предпринимательства», имеет логическую и содержательно-методическую связь с основными дисциплинами ОПОП бакалавриата.

Знания, умения, навыки и компетенции, полученные обучающимися при изучении данной дисциплины, находят широкое применение в творческой и научно-исследовательской деятельности, при подготовке курсовых работ и выпускной квалификационной работы бакалавра.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» изучается на 3 курсе (6 семестр) – ОФО, на 4 курсе (8 семестр) – ЗФО, вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой.

### 3. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы (разделяется по формам обучения)

Общая трудоемкость (объем) дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов).

#### 3.1. Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		6			
<b>Аудиторные занятия* (контактная работа)</b>	56	56			
В том числе:	-	-	-	-	-
Лекции (Л)	18	18			
Практические занятия (ПЗ)	38	38			
Семинары (С)					
Лабораторные работы (ЛР)					
<b>Самостоятельная работа* (всего)</b>	52	52			
В том числе:	-	-	-	-	-
Курсовой проект (работа)	-	-			
Расчетно-графические работы					
Реферат (при наличии)					

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		6			
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	52	52			
Вид промежуточной аттестации –зачет с оценкой					
Общая трудоемкость:	часы	108	108		
	зачетные единицы	3	3		

### 3.2. Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		8			
<b>Аудиторные занятия* (контактная работа)</b>	12	12			
В том числе:	-	-	-	-	-
Лекции (Л)	4	4			
Практические занятия (ПЗ)	8	8			
Семинары (С)					
Лабораторные работы (ЛР)					
<b>Самостоятельная работа* (всего)</b>	92	92			
В том числе:	-	-	-	-	-
Курсовой проект (работа)	-	-			
Расчетно-графические работы					
Реферат (при наличии)					
<i>Другие виды самостоятельной работы</i>	92	92			
Вид промежуточной аттестации –зачет с оценкой					
Общая трудоемкость:	часы	108	108		
	зачетные единицы	3	3		

\* для обучающихся по индивидуальному учебному плану количество часов контактной и самостоятельной работы устанавливается индивидуальным учебным планом<sup>1</sup>.

---

для обучающихся по индивидуальному учебному плану – учебному плану, обеспечивающему освоение соответствующей образовательной программы на основе индивидуализации ее содержания с учетом особенностей и образовательных потребностей конкретного обучающегося (в том числе при ускоренном обучении, для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов, для лиц, зачисленных для продолжения обучения в соответствии с частью 5 статьи 5 Федерального закона от 05.05.2014 №84-ФЗ «Об особенностях правового регулирования отношений в сфере образования в связи с принятием в Российскую Федерацию Республики Крым и образованием в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя и о внесении изменений в Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации»).

#### 4. Содержание дисциплины (модуля)

##### 4.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по видам учебных занятий (в академических часах)

###### Очная форма обучения

№ п/п	Разделы дисциплины	Общая трудоемкость (часов)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)		СРС	Формы текущего контроля успеваемости	Формируемые компетенции
			аудиторные учебные занятия				
			всего	лекции			
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	32	6	11	15	Устный опрос, доклад, тесты, индивидуальная и групповая работа	ПК -12, ПК -13
2.	Торговая деятельность предприятия	30	6	9	15	Устный опрос, доклад, тесты, практические задания	ПК -12, ПК -13
3.	Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры коммерческой деятельности	46	6	18	22	Устный опрос, доклад, тесты, практические задания	ПК -12, ПК -13
	Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой						
Итого:		108	18	38	52		

###### Заочная форма обучения

№ п/п	Разделы дисциплины	Общая трудоемкость (часов)	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)		СРС	Формы текущего контроля успеваемости	Формируемые компетенции
			аудиторные учебные занятия				
			всего	лекции			
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	33	2	1	30	Устный опрос, доклад, тесты, индивидуальная и групповая работа	ПК -12, ПК -13
2.	Торговая	33	1	2	30	Устный опрос,	ПК -12,

№ п/п	Разделы дисциплины	Общая трудоемкость (часов)			СРС	Формы текущего контроля успеваемости	Формируемые компетенции
		Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу обучающихся и трудоемкость (в часах)					
		аудиторные учебные занятия	лекции	семинары, практические занятия			
всего							
	деятельность предприятия					доклад, тесты, практические задания	ПК -13
3.	Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры коммерческой деятельности	38	1	5	32	Устный опрос, доклад, тесты, практические задания	ПК -12, ПК -13
	Вид промежуточной аттестации – зачет с оценкой	4					
Итого:		108	4	8	92		

#### 4.2 Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Наименование тем дисциплины	Содержание
<b>Раздел 1. Понятие и содержание коммерческой деятельности</b>	
Тема 1.1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	Субъекты коммерческой деятельности, их классификация. Товар как основной объект коммерческой деятельности. Услуги как один из объектов коммерческой деятельности. Коммерческие связи на рынке товаров и услуг.
Тема 1.2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения. Формы кооперации в торговле. Риск в торгово-посредническом бизнесе и его виды.
Тема 1.3. Организация коммерческих связей и закупочная деятельность	Сущность коммерческих связей и принципы их формирования. Стратегия и тактика закупочной деятельности в торгово-посредническом бизнесе. Поиск и выбор торговых марок (изготовителей). Коммерческие переговоры, заключение и исполнение договоров.
<b>Раздел 2. Торговая деятельность предприятия</b>	
Тема 2.1. Оптовая торговля	Оптовая торговля, ее сущность и основные функции. Классификация торговых посредников и оптовых структур. Организационные формы управления оптовой торговлей. Оптовые рынки, специфика биржевой, ярморочно-выставочной и аукционной торговли
Тема 2.2 Розничная торговля	Розничная торговля, ее сущность и особенности, розничный маркетинг. Классификация предприятий розничной торговли, оценка их конкурентоспособности и позиции на рынке. Формы, методы и стратегии продаж, прогноз их развития. Поведение потребителей в



Наименование тем дисциплины	Содержание
	процессе продажи, маркетинг взаимоотношений с обслуживающим персоналом.
Тема 2.3. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	Стратегическое управление предприятием в сфере услуг, стиль и уровни управления. Основные задачи, функции и цели торгового предприятия, матрица стратегий и их выбор. Содержание, формы и методы стратегического планирования. Оперативный план – основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности. Бизнес-операции и их ресурсное обеспечение в сфере торгово-посреднического бизнеса. Система государственного регулирования предпринимательской деятельности в сфере коммерции.
<b>Раздел 3. Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры в коммерческой деятельности</b>	
Тема 3.1. Формирование ассортимента и маркетинговая характеристика товара	Образ товара и его потребительская, социальная и психологическая ценность. Оценка конкурентоспособности и позиции товара на рынке, его маркетинговая характеристика. Формирование торгового ассортимента, его структура, основные параметры и тип. Собственные торговые марки, их роль и функции.
Тема 3.2. Организация и управление продажей и сервисом обслуживания	Мерчандайзинг в торгово-посредническом бизнесе, его основные стадии и философия. Визуальный мерчандайзинг, проектирование торгового пространства и «сервисный пейзаж» магазина. Товарный мерчандайзинг, организация торговых комплексов и расположение товара в торговом зале и на полках оборудования. Торговая реклама, ее виды и эффективность. Стимулирование продаж и персонала. Организация атмосферы продаж, ее основные элементы и их роль в торговом бизнесе. Сервис обслуживания, его основные стадии и жизненный цикл услуги. Классификация торговых услуг. Профессиональная этика и этикет. Кодекс коммерсанта и защита прав потребителей.
Тема 3.3. Торговое обслуживание предприятий	Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи. Технология расчётов с покупателями, специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их характеристика
Тема 3.4. Методология коммерческой деятельности организации	Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности
Тема 3.5. Договоры в коммерческой деятельности предприятий	Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением. Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально– техническому и товарному обеспечению предприятий. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.
Тема 3.6. Информационное обеспечение	Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе. Защита коммерческой информации.

Наименование тем дисциплины	Содержание
коммерческой деятельности организации	

#### 4.2.1 Тематический план лекций

№ раздела	Раздел дисциплины	Тематика лекций	Трудоемкость (час.)	
			ОФО	ЗФО
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	Л.1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	2	1
		Л.2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	2	-
		Л.3. Организация коммерческих связей и закупочная деятельность	2	1
2.	Торговая деятельность предприятия	Л.4. Оптовая торговля	2	-
		Л.5. Розничная торговля	2	1
		Л.6. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	2	-
3.	Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры в коммерческой деятельности	Л.7. Формирование ассортимента и маркетинговая характеристика товара	1	1
		Л.8. Организация и управление продажей и сервисом обслуживания	1	-
		Л.9. Торговое обслуживание предприятий	1	-
		Л.10. Методология коммерческой деятельности организации	1	-
		Л.11. Договоры в коммерческой деятельности предприятий	1	-
		Л.12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	1	-
ВСЕГО:			18	4

#### 4.2.2 Тематический план семинарских, практических и лабораторных занятий

№ раздела	Раздел дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Формы текущего контроля	Трудоемкость (час.)	
				ОФО	ЗФО
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПЗ 1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	Устный опрос, тесты	4	-
		ПЗ 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	Устный опрос, доклад, тесты, индивидуальная и групповая работа	4	1
		ПЗ 3. Организация коммерческих связей	Устный опрос, доклад, тесты	3	-

№ раздела	Раздел дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Формы текущего контроля	Трудоемкость (час.)	
				ОФО	ЗФО
		и закупочная деятельность			
2.	Торговая деятельность предприятия	ПЗ 4. Оптовая торговля	Устный опрос, доклад, тесты	3	1
		ПЗ 5. Розничная торговля	Устный опрос, практическое задание, тесты	3	-
		ПЗ 6. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	Устный опрос, доклад, тесты	3	1
3.	Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры в коммерческой деятельности	ПЗ 7. Формирование ассортимента и маркетинговая характеристика товара	Устный опрос, доклад, тесты	3	-
		ПЗ 8. Организация и управление продажей и сервисом обслуживания	Устный опрос, доклад, тесты	3	1
		ПЗ 9. Торговое обслуживание предприятий	Устный опрос, доклад, тесты	3	1
		ПЗ 10. Методология коммерческой деятельности организации	Устный опрос, реферат, тесты	3	1
		ПЗ 11. Договоры в коммерческой деятельности предприятий	Устный опрос, практические задания, тесты	3	1
		ПЗ 12. Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	Устный опрос, доклад, тесты	3	1
		ВСЕГО:			

Практическое занятие №1.

Тема: Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика

Основные понятия: коммерческая деятельность, товар, услуга, объекты, субъекты в коммерции

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Субъекты коммерческой деятельности, их классификация.
2. Коммерческие связи на рынке товаров и услуг.
3. Товар как основной объект коммерческой деятельности.

Методические рекомендации для подготовки к занятию:

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

2. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.

3. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность»: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 41 с. – ISBN 978-5-4458-3431-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

4. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

Задания для СРС: Выполнение индивидуального задания на тему «Объекты и субъекты коммерческой деятельности»

Практическое занятие №2.

Тема: Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке

Основные понятия: продавец, покупатель, рынок, торговля, посредник, риск.

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками.
2. Инфраструктура рынка в сфере товарного обращения.
3. Формы кооперации в торговле.
4. Риск в торгово-посредническом бизнесе и его виды.

Методические рекомендации для подготовки к занятию:

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- индивидуальная и групповая работа;
- тестирование.

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим

доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214–ISBN 978-5-394-03076-5>.

Дополнительная:

3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбучиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.

4. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.

5. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность»: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 41 с. – ISBN 978-5-4458-3431-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

6. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

Задания для СРС: Подготовить доклад по теме

Практическое занятие №3.

Тема: Организация коммерческих связей и закупочная деятельность

Основные понятия: закупки, коммерческие переговоры, коммерческие связи

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.

2. Стратегия и тактика закупочной деятельности в торгово-посредническом бизнесе.

3. Поиск и выбор торговых марок (изготовителей).

Методические рекомендации для подготовки к занятию:

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

– устный опрос (на знание основных понятий);

– обсуждение теоретических вопросов;

– тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.

Дополнительная:

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов -6-е изд., перераб. и доп. / Ф.Г. Панкратов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 504с. – ISBN 5-94798-154-8.

3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 248 с. – (Высшее образование). -ISBN 5-16-002274-0.

4. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. / Б.И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с. – (НОМО FABER). – ISBN 5-7975-0098-1.

5. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / Самарина В.П.,

Черезов Г.В., Карпов Э.А. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – ISBN 978-5-406-07574-6. – URL: <https://book.ru/book/932848>

6. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – (бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06566-2.

Задания для СРС: Изучение структуры и содержания договоров поставки.

Практическое занятие №4.

Тема: Оптовая торговля

Основные понятия: оптовая торговля, торговый посредник, рынок

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Оптовая торговля, ее сущность и основные функции.
2. Классификация торговых посредников и оптовых структур.
3. Организационные формы управления оптовой торговлей.
4. Оптовые рынки, специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко», 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.

4. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.

5. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность»: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 41 с. – ISBN 978-5-4458-3431-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

6. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – ISBN 978-5-406-07574-6. – URL: <https://book.ru/book/932848>

7. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции: учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – (бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06566-2.

Задания для СРС: Подготовить доклад по теме

Практическое занятие №5.

Тема: Розничная торговля

Основные понятия: оптовая торговля, торговый посредник, рынок

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Оптовая торговля, ее сущность и основные функции.
2. Классификация торговых посредников и оптовых структур.
3. Организационные формы управления оптовой торговлей.
4. Оптовые рынки, специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- выполнение практических заданий;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.

Дополнительная:

2. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность»: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 41 с. – ISBN 978-5-4458-3431-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

3. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов -6-е изд., перераб. и доп. / Ф.Г. Панкратов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 504с. – ISBN 5-94798-154-8.

5. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 248 с. – (Высшее образование). -ISBN 5-16-002274-0.

6. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. / Б.И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с. – (НОМО FABER). – ISBN 5-7975-0098-1.

7. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – ISBN 978-5-406-07574-6. – URL: <https://book.ru/book/932848>

8. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – (бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06566-2.

Задания для СРС: индивидуальные задания по теме

Практическое занятие №6.

Тема: Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности

Основные понятия: управление, стратегия предприятия, бизнес-план, оперативный план.

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Стратегическое управление предприятием в сфере услуг, стиль и уровни управления.
2. Основные задачи, функции и цели торгового предприятия, матрица стратегий и их

выбор.

3. Содержание, формы и методы стратегического планирования.

4. Оперативный план – основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко», 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.

3. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.

4. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

5. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 248 с. – (Высшее образование). -ISBN 5-16-002274-0.

6. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – ISBN 978-5-406-07574-6. – URL: <https://book.ru/book/932848>

Задания для СРС: Индивидуальное (проектное) задание «Составление бизнес-плана» (задание выполняется по группам из 4-5 обучающихся)

Практическое занятие №7.

Тема: Формирование ассортимента и маркетинговая характеристика товара

Основные понятия: маркетинг, торговая марка, бренд, позиционирование товара, ценообразование

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Образ товара и его потребительская, социальная и психологическая ценность.
2. Оценка конкурентоспособности и позиции товара на рынке, его маркетинговая характеристика.
3. Формирование торгового ассортимента, его структура, основные параметры и тип.
4. Собственные торговые марки, их роль и функции.

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:



1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.
- Дополнительная:
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко», 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.
4. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.
5. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность»: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 41 с. – ISBN 978-5-4458-3431-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

Задания для СРС: Подготовить доклад по теме

Практическое занятие №8.

Тема: Организация и управление продажей и сервисом обслуживания

Основные понятия: мерчандайзинг, этика, демонстрация товара, выкладка, сервис, кодекс

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

- 1 Мерчандайзинг в торгово-посредническом бизнесе, его основные стадии и философия.
2. Виды мерчандайзинга.
3. Стимулирование продаж и персонала.
4. Классификация торговых услуг. Профессиональная этика и этикет.
5. Кодекс коммерсанта и защита прав потребителей.

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко», 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.
3. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов -6-е изд., перераб. и доп. / Ф.Г. Панкратов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 504с. – ISBN 5-94798-154-8.
5. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 248 с. – (Высшее образование). -ISBN 5-16-002274-0.

6. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. / Б.И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с. – (НОМО FABER). – ISBN 5-7975-0098-1.

7. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – (бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06566-2.

Задания для СРС: Подготовить доклад по теме

Практическое занятие №9.

Тема: Торговое обслуживание предприятий

Основные понятия: качество, кросс-продажи, обслуживание.

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.

2. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при различных формах обслуживания.

3. Магазинные формы продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи.

4. Технология расчётов с покупателями, специфика при каждой форме продаж.

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

– устный опрос (на знание основных понятий);

– обсуждение теоретических вопросов;

– тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.

3. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.

4. Левкин, Г.Г. Методические указания для изучения курса «Коммерческая деятельность»: учебное пособие / Г.Г. Левкин. – Москва: Директ-Медиа, 2013. – 41 с. – ISBN 978-5-4458-3431-1; То же [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=210349>

5. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

Задания для СРС: Подготовить доклад по теме

Практическое занятие №10.

Тема: Методология коммерческой деятельности организации

Основные понятия: проектирование, концепция

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития.
2. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
3. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

3. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>
4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов -6-е изд., перераб. и доп. / Ф.Г. Панкратов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 504с. – ISBN 5-94798-154-8.
5. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. / Б.И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с. – (НОМО FABER). – ISBN 5-7975-0098-1.
6. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – ISBN 978-5-406-07574-6. – URL: <https://book.ru/book/932848>

Задания для СРС: подготовить доклад по теме

Практическое занятие №11.

Тема: Договоры в коммерческой деятельности предприятий

Основные понятия: договор, риск, сделка, акцепт, оферта.

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.
2. Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально– техническому и товарному обеспечению предприятий.
3. Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

- устный опрос (на знание основных понятий);
- обсуждение теоретических вопросов;
- тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П.
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 248 с. – (Высшее образование). -ISBN 5-16-002274-0.
5. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. / Б.И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с. – (НОМО FABER). – ISBN 5-7975-0098-1.
6. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – (бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06566-2.

Выполнение индивидуального задания на тему «Коммерческие договоры»

Практическое занятие №12.

Тема: Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

Основные понятия: информация, коммерческая тайна

Основные вопросы (рассматриваемые на занятии):

1. Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
2. Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
3. Защита коммерческой информации.

**Методические рекомендации для подготовки к занятию:**

Формы и методы проведения занятия, виды учебной деятельности студентов:

– устный опрос (на знание основных понятий);

– обсуждение теоретических вопросов;

– тестирование

Литература для подготовки к занятию:

Основная:

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2019. – 284 с. : ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.

Дополнительная:

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко», 2018. – 400с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02531-0.
3. Коммерческая деятельность: учебник для бакалавров /кол. авт. И.М. Синяева и др. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 506с. – (Бакалавр. Базовый курс). – ISBN 5-9916-3038-2.
4. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности: учебное пособие / О.В. Мезенцева, А.В. Мезенцева; Министерство образования и науки Российской Федерации, Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. – 233 с.: ил., табл., схем. –

Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-7996-1247-4; То же [Электронный ресурс]. URL:<http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>

5. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов -6-е изд., перераб. и доп. / Ф.Г. Панкратов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2003. – 504с. – ISBN 5-94798-154-8.

6. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 248 с. – (Высшее образование). -ISBN 5-16-002274-0.

7. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: учебник для вузов. / Б.И. Синецкий. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с. – (НОМО FABER). – ISBN 5-7975-0098-1.

Задания для СРС: подготовить доклад по теме.

## 5. Самостоятельная работа студентов (СРС)

Для самостоятельной работы обучающихся разработаны следующие учебно-методические материалы:

- рекомендации по подготовке к практическим занятиям по данной дисциплине;
- рекомендации по организации самостоятельной работы студентов;
- терминологический словарь по дисциплине;
- задания для самостоятельного изучения дисциплины;
- перечень вопросов для самоконтроля по самостоятельно изученным темам.

Тема (раздел)	Содержание заданий, выносимых на СРС	Код формируемых компетенций	Количество часов		Формы контроля
			ОФО	ЗФО	
Понятие и содержание коммерческой деятельности	Подготовка к семинарам (работа с конспектом лекций), подготовка докладов, изучение основной и дополнительной литературы, выполнение индивидуальных заданий	ПК -12, ПК -13	15	30	Устный опрос, доклад, тесты, индивидуальная и групповая работа
Торговая деятельность предприятия	Подготовка к семинарам (работа с конспектом лекций), подготовка докладов, изучение основной и дополнительной литературы, выполнение индивидуальных заданий	ПК-12, ПК-13	15	30	Устный опрос, доклад, тесты, практические задания
Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры в коммерческой деятельности	Подготовка к семинарам (работа с конспектом лекций), подготовка докладов, изучение основной и дополнительной литературы.	ПК-12, ПК-13	22	32	Устный опрос, доклад, тесты, практические задания

## 6. Оценочные средства

В результате освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» ОПОП по направлению 38.03.02 Менеджмент обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

– умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (ПК-12);

– умением моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13).

Этапы формирования компетенций:

1. Чтение курса лекция по дисциплине (формы и методы – мультимедийные лекция-объяснение, лекция-визуализация, с привлечением формы тематической дискуссии, беседы, анализа конкретных ситуаций). На лекциях формируется способность порождать новые идеи; формулировать и решать задачи, возникающие в ходе учебной деятельности будущего бакалавра и требующие углубленных знаний современных компьютерных технологий сбора, хранения, переработки и представления информации; вести библиографическую работу с привлечением современных информационных технологий; представлять итоги проделанной работы в виде отчетов, статей, оформленных в соответствии с имеющимися требованиями, с привлечением современных средств редактирования и печати.

2. Проведение практических занятий (формы и методы – постановка проблемных познавательных задач, методы активного обучения: «круглый стол», игровое производственное проектирование, анализ конкретных ситуаций). На практических занятиях формируются умение анализа, решения проблемных и ситуационных задач, умение работать индивидуально и коллективно.

3. Выполнение и защита индивидуальных заданий. Тематика большинства заданий предполагает исследовательскую часть: постановку задачи, анализ подходов к ее решению и практическую часть по ее решению. При этом формируется умение аргументировано излагать свои подходы к решению данной задачи; владение адекватным понятийным аппаратом дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)».

4. Самостоятельная работа студентов предполагает получение дополнительных знаний и подходов к решению задач в дополнительной литературе и электронных источниках Интернет; обработку данных с применением пакетов прикладных программ; создание базы данных, мультимедийной презентации по выбранной теме; к защитами индивидуальных заданий, зачету и т.д.

Изучение теоретического материала, с учетом опыта его применения на практических занятиях при устном опросе (собеседовании), при выполнении тестов, индивидуальных заданий, сдаче зачета, способствует формированию выше указанных компетенций.

Форма аттестации результатов изучения дисциплины в соответствии с учебным планом направления 38.03.02 Менеджмент – зачет с оценкой.

### 6.1. Паспорт фонда оценочных средств по дисциплине

№ п/п	Контролируемые разделы (темы) дисциплины (результаты по разделам)	Код контролируемой компетенции (или её части) / и её формулировка	Наименование оценочного средства
1.	Понятие и содержание коммерческой деятельности	ПК-12, ПК-13	Устный опрос, доклад, тестирование, выполнение индивидуальных заданий
2.	Торговая деятельность предприятия	ПК-12, ПК-13	Устный опрос, доклад, тестирование, выполнение индивидуальных заданий, выполнение практических заданий.
3.	Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры в коммерческой деятельности	ПК-12, ПК-13	Устный опрос, доклад, тестирование, выполнение индивидуальных заданий

### 6.2. Типовые контрольные задания или иные материалы

#### 6.2.1. Зачет с оценкой

а) типовые задания (вопросы)

#### Перечень вопросов для зачета с оценкой

1. Дайте определение коммерческой деятельности и охарактеризуйте содержание коммерческой работы в сфере торгово-посреднического бизнеса.
2. Определите основные направления развития коммерческой деятельности и назовите главные задачи коммерческой работы в современных условиях.
3. В чем различие и идентичность понятий «коммерция» и «предпринимательство»?
4. Тождественны ли, по вашему мнению, понятия «торговля» и «коммерция»?
5. Сформулируйте основные принципы коммерческой деятельности.
6. Какие существуют виды процессов и операций, составляющих содержание коммерческой деятельности и осуществляемых в сфере товарного обращения?
7. В чем заключается связь коммерции с маркетингом?
8. Какова роль и ответственность коммерции в рыночной экономике? Выделите ее положительные и отрицательные стороны.
9. Определите место и роль коммерческой системы в экономическом кругообороте ресурсов, дайте классификацию субъектов и объектов коммерческой деятельности.

10. На конкретном примере обоснуйте основные направления торгово-посреднической деятельности и выделите комплекс услуг, оказываемых посредниками продавцам и покупателям.

11. Перечислите основные формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке, их технологию осуществления и эффективность.

12. Какова роль торгово-посреднических структур в сфере оптовой торговли?

13. Объясните основные особенности торгово-посреднических операций, проводимых дистрибьюторами и дилерами на рынке.

14. В чем заключается сущность комиссионной и консигнационной форм продажи товаров?

15. Составьте список услуг, осуществляемых торгово-посредническими структурами для своих потребителей.

16. В чем особенности развития торгово-посреднических структур до и после перестроечного периода, и какие функции они осуществляют?

17. В чем заключается различие вертикальных и горизонтальных форм кооперации в торговле?

18. Какие формы франчайзинга встречаются в сфере торгово-посреднического бизнеса? Перечислите их преимущества и недостатки.

19. Дайте определение понятия хозяйственных связей в торговле.

20. Как регулировались хозяйственные связи между поставщиками и покупателями до рыночной перестройки в сфере торгово-посреднического бизнеса?

21. Каким правовым актом регулируются хозяйственные взаимоотношения между поставщиками и покупателями товаров?

22. Раскройте классификационные признаки коммерческих связей и их основную концепцию.

23. Какова роль договора поставки в регулировании хозяйственных связей в торговле?

24. Какой существует порядок решения преддоговорных споров между поставщиками и покупателями?

25. Назовите основные (базовые) условия договора поставки.

26. Как устанавливаются в договоре количество и ассортимент товаров?

27. Какой порядок поставки товаров может быть предусмотрен в договоре?

28. В чем состоит сущность прямых хозяйственных связей покупателей с поставщиками и их эффективность?

29. Как изменилась роль заявок при организации хозяйственных связей в рыночных условиях?

30. В чем заключается имущественная ответственность сторон за нарушение обязательств, предусмотренных договором и законодательством?

31. Какой существует порядок установления цен и расчетов за поставленную продукцию в сфере торгово-посреднического бизнеса?

32. Как решаются вопросы качества, комплектности, упаковки и маркировки товаров в договоре поставки?



33. Что представляет собой оптовая торговля, ее классификационные признаки и прогрессивные формы?
34. Перечислите принципы маркетинга, которые необходимо использовать при организации оптовой торговли.
35. На какие части (этапы) можно подразделить коммерческую работу по оптовой продаже товаров?
36. В чем состоит содержание договора купли-продажи товаров между оптовым предприятием и потребителями?
37. В чем состоит содержание договора купли-продажи товаров между оптовым предприятием и потребителем?
38. Назовите формы оптовой продажи товаров.
39. Объясните сущность оптовых торговых услуг, их необходимость и развитие.
40. Какие отличительные черты характеризуют биржевую торговлю?
41. В чем состоит содержание выставочной услуги?
42. Какова специфика публичных торгов в форме аукциона?
43. Как организуется продажа товаров на оптовых рынках и ярмарках?
44. Раскройте содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности в сфере торгово-посреднического бизнеса.
45. Какие основные этапы внутрифирменного планирования являются основополагающими для предприятия торговли?
46. На конкретном примере работы торгового предприятия обоснуйте стратегию его бизнеса с учетом формата и позиционирования на рынке.
47. Охарактеризуйте цели, задачи и основные этапы разработки стратегического плана торговой организации с учетом формата и позиционирования на рынке.
48. Что такое бизнес-план? В каких целях администрация предприятия должна его разрабатывать? Раскройте содержание его основных разделов.
49. В чем состоит необходимость государственного регулирования рыночной экономики? Перечислите элементы системы государственного регулирования на макро– и микроуровне.
50. Раскройте содержание методов прямого и косвенного регулирования рыночной экономики. Укажите, в каких случаях использование государственного механизма фиксированных цен способствует коммерческому успеху.
51. Что вы можете сказать об оперативном плане, как основном инструменте планирования коммерческой деятельности в сфере торгово-посреднического бизнеса?
52. Для чего нужен SWOT-анализ и почему его должен знать каждый предприниматель?
53. В чем заключается сущность розничной торговли? Перечислите ее основные функции в современных условиях.
54. Если бы вы стали директором магазина, какую бы маркетинговую программу его развития с учетом позиции и формата могли бы предложить?
55. Чем отличается розничная торговля и ее методы продажи от методов оптовой торговли?

56. Укажите основные и вспомогательные бизнес-операции торгово-технологического процесса, осуществляемые в магазине.
57. Перечислите основные стадии торгового сервиса и состав услуг каждой из них.
58. Назовите классификационные признаки розничной торговли и дайте характеристику этим признакам.
59. Какие компоненты составляют систему стимулирования в розничной торговле?
60. Что вы знаете об организации атмосферы продаж в магазине? Назовите ее основные элементы.
61. Дайте характеристику форм и методов розничной торговли, оцените их эффективность.
62. Перечислите основные факторы, оказывающие влияние на ассортимент магазина.
63. Что означает «категорийный менеджмент»? Поясните на примере.
64. Рассмотрите механизм формирования ассортимента предприятия торговли.
65. Какие методы формирования цены применяют торговые предприятия в условиях рынка?
66. Поясните принципиальные различия в подходах к ценовой политике для основных и модных товаров.
67. Как влияет глубина и широта ассортимента на поиск товара покупателями?
68. Как происходит процесс формирования торгового ассортимента на складах и в магазинах?
69. Объясните роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.
70. Опишите «образ» товара, его жизненный цикл и позиционирование на рынке.
71. Какие этапы включает в себя процесс покупки товара?
72. Как ритейлеры могут воздействовать на выбор товара потребителем?
73. Что означают понятия «культура торговли», «культура потребления» и для чего нужно знать покупательский спрос?
74. Что означает для вас торговля модными товарами и чем она отличается от торговли товарами массового спроса?
75. Роль персональной продажи и обслуживания в сфере торгово-посреднического бизнеса.
76. Назовите основные элементы маркетинга модного и основного товара.
77. Поясните, каким образом мерчандайзинг может повлиять на процесс продажи товаров?
78. Что вы знаете о визуальном мерчандайзинге? Опишите «сервисный пейзаж» магазина.
79. Объясните, где и в каком месте торгового зала магазина покупателям легче найти дорогие или, наоборот, дешевые товары?

б) Критерии оценивания компетенций (результатов)

- правильность ответа на вопрос;
- полнота ответа;
- степень понимания содержания предмета;
- логика и аргументированность изложения материала;
- логика и аргументированность изложения;
- приведение примеров, демонстрирующих умение и владение полученными знаниями по темам дисциплины в раскрытии поставленных вопросов;
- культура ответа.

в) Описание шкалы оценивания

Оценка «отлично» ставится студенту, если он не только точно и грамотно сформулировал ответ на вопросы билета, но и продемонстрировал сформированность соответствующих компетенций, продемонстрировал способность приводить примеры, аргументировать выводы, формулируемые при ответе. Кроме того, студент должен правильно ответить на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» ставится студенту, который в целом вполне правильно сформулировал ответ на вопрос, но не смог проиллюстрировать свой ответ примерами, провести параллели с современным состоянием данного вопроса.

Оценка «удовлетворительно» ставится студенту, если он не совсем точно дает определения и не может ответить точно на дополнительные вопросы преподавателя.

В противном случае студент получает оценку «не зачтено».

### 6.2.2 Примерные темы докладов

1. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности торгово-посредническими предприятиями на рынке товаров и услуг.
2. Организация и развитие коммерческой деятельности в условиях рыночной экономики на современном этапе.
3. Коммерческая система в сфере товарного обращения.
4. Содержание коммерческой деятельности, ее основные принципы, цели и задачи.
5. Инфраструктура рынка и торговой зоны, оценка привлекательности предпринимательского климата.
6. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров в сфере торгово-посреднического бизнеса.
7. Торговые коммерческие структуры, их виды, функции и организационное построение.
8. Коммерческий риск и способы его снижения.
9. Роль и задачи коммерческой работы на современном этапе.
10. Система показателей анализа эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
11. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.

12. Концепция коммерческих услуг, классификационные признаки.
13. Стратегия и тактика маркетинга в коммерции.
14. Регулирование хозяйственных связей между поставщиками и покупателями в сфере торгово-посреднического бизнеса.
15. Основные формы торговли на рынке, их роль и отличительные особенности.
16. Риск в коммерческой деятельности, его формы и программы управления рисками.
17. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
18. Организационные формы управления оптовой торговлей.
19. Формы и методы оптовой продажи товаров и условия их применения.
20. Оптовые торговые услуги и их роль в деятельности оптовых структур.
21. Специфика биржевой, ярмарочно-выставочной и аукционной торговли.
22. Организация хозяйственных связей при оптовой продаже товаров.
23. Содержание, формы и методы стратегического планирования.
24. Оперативный план – основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
25. SWOT-анализ конкурентоспособности предприятия торговли и оценка его шансов на успех.
26. Размещение предприятия, выбор целей, концепции и стратегии его деятельности.
27. Матрица стратегий и их использование в сфере торгово-посреднического бизнеса.
28. Система государственного регулирования рыночного хозяйства.
29. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности, ее роль и основные функции.
30. Маркетинг как инструмент розничной торговли.
31. Организация и технология розничной продажи товаров.
32. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.
33. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания.
34. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.
35. Маркетинговая характеристика товара и ее значение в сфере торгово-посреднического бизнеса.
36. Планирование и организация сбыта товаров.
37. Цена и ценообразующие факторы, состав продажной (розничной) цены.
38. Управление товарным запасом и его влияние на торговый ассортимент.
39. Управление товарной номенклатурой и контроль за качеством товаров.
40. Формирование ассортимента магазина и факторы его обуславливающие.
41. Товарный мерчандайзинг и его роль в сфере торгово-посреднического бизнеса.
42. Социальные, этические и правовые аспекты торговли основными и модными товарами.

43. Теоретические и практические аспекты мерчандайзинга в сфере торгово-посреднического бизнеса.
44. Роль персональной продажи в коммерческой деятельности.
45. Психология продаж, почему люди покупают.
46. Оценка «образа» магазина и товаров, их имидж на рынке.
47. Жизненный цикл товара и моды, их взаимосвязь

#### *Критерии оценивания докладов*

Оценка «удовлетворительно» предполагает: полученные результаты в значительной степени соответствуют поставленной цели (цель работы достигнута в основном). Обоснована актуальность работы. В процессе анализа литературы отобраны наиболее важные источники, продемонстрировано понимание решаемой проблемы. Выбраны адекватные цели научный подход, методы, процедуры. Они в значительной степени реализованы в работе. Выводы имеют наглядный и проверяемый характер. Требования по оформлению работы в основном выполнены.

Оценка «хорошо» ставится: полученные результаты преимущественно соответствуют поставленной цели и задачам. Обоснована практическая и теоретическая актуальность работы. В процессе анализа литературы отобран и проанализирован широкий круг теоретических и эмпирических источников. Выбраны и обоснованы применяемые научные подходы, методы и процедуры. Полученные результаты в целом логичны, доказательны и систематизированы. Оформление работы в целом соответствует существующим требованиям.

Оценка «отлично» предполагает: полученные результаты полностью соответствуют поставленной цели. Обоснована практическая и теоретическая значимость работы. Проведен детальный анализ теоретических и эмпирических источников, выводы автора самостоятельны и аргументированы. Выбраны и подробно описаны применяемые в работе научные подходы, методы и процедуры. Оформление работы полностью отвечает всем требованиям.

### **6.2.3 Тематика курсовых работ**

Курсовая работа по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» не предусмотрена учебным планом.

### **6.2.4 Задания по дисциплине**

1. Дайте определение понятию «коммерческая деятельность». Перечислите и охарактеризуйте виды коммерческих операций. Определите принципы коммерческой деятельности. Привести примеры субъектов и объектов коммерческой деятельности.

2. Перечислите задачи коммерческой деятельности. Назовите основные элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности, и дайте им характеристику. Объясните, тождественны ли понятия «коммерция» и «торговля».

3. Дайте понятие «субъекты коммерческих операций». Перечислите виды фирм по правовому положению, по целям объединения и степени

самостоятельности. Дайте сравнительную характеристику полного и командитного товарищества.

4. Дайте понятие «субъекты коммерческих операций». Перечислите виды фирм по характеру собственности, по принадлежности капитала и по виду хозяйственной деятельности. Дайте сравнительную характеристику общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью.

5. Перечислите коммерческие операции, непосредственно приносящие доходы и косвенно влияющие на получение дохода. Опишите факторы, определяющие коммерческий успех. Установите, какие факторы коммерческого успеха можно отнести к зависящим и не зависящим от торгового предприятия.

6. Дайте понятие «коммерческая информация». Перечислите и охарактеризуйте основные направления комплексного изучения рынка. Обоснуйте необходимость маркетингового исследования рынка.

7. Дайте определение понятию «коммерческая информация». Перечислите и охарактеризуйте источники получения коммерческой информации. Укажите методы получения коммерческой информации. Приведите требования, предъявляемые к коммерческой информации.

8. Дайте определение понятию «коммерческая тайна». Перечислите признаки коммерческой тайны. Обоснуйте принципы защиты коммерческой информации. Приведите примеры информации, не являющейся коммерческой тайной.

9. Дайте понятие «коммерческий риск». Перечислите факторы, влияющие на возникновение коммерческого риска. Охарактеризуйте виды потерь, связанных с риском: материальные, трудовые, финансовые, временные, специальные виды потерь.

10. Привести классификацию факторов, порождающих коммерческий риск. Перечислите и охарактеризуйте методы оценки коммерческого риска. Определите пути снижения риска. Сравните допустимый, критический и катастрофический риск.

### **6.2.5 Примерные тестовые задания**

#### *а) типовые задания (темы)*

**Тестовые задания по разделу «Понятие и содержание коммерческой деятельности»**

#### **Задание 1**

**1. Коммерческая система представляет собой единый комплекс товаров и услуг, функционально зависит от:**

а) исходных составляющих системы (субъекты коммерции, факторы взаимодействия);

б) сочетание составляющих системы, в числе которых коммерческие связи, выбор функций;

в) климатических условий;

г) системы повышения квалификации сотрудников.

**2. Основной целью коммерческой деятельности является:**

а) стабильность цен;

б) оптимизация денежного баланса;

- в) получение прибыли;
- г) повышение производительности труда.

**3. К основным направлениям коммерческой деятельности относятся:**

- а) установление партнерских отношений;
- б) сбыт-продажа товаров;
- в) предоставление услуг;
- г) разработка технологических карт/картограмм

**4. Принципами коммерческой деятельности являются:**

- а) обоснование коммерческих приоритетов и использование принципов маркетинга;
- б) принцип планирования коммерческой деятельности;
- в) профилактика коммерческих рисков;
- г) повышение ответственности за принятие обязательств.

**5. Дистрибьюторы с полным набором услуг приобретают продукцию у основных изготовителей, складируют и реализуют ее в режиме сервисного обслуживания:**

- а) да;
- б) нет.

**6. Что означает понятие «коммерческая деятельность»?**

- а) оперативно-организационную деятельность предприятий, направленную на совершение актов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли;
- б) распределение товарных ресурсов;
- в) учет и контроль за движением материальных ценностей;
- г) деятельность по развитию торгово-посреднических структур.

**7. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, включая торгово-посредническую, посредническую, ... операции:**

- а) консультационную;
- б) законодательную;
- в) контрольную;
- г) производственную.

**8. Имущественный кодекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг:**

- а) торговое предприятие;
- б) инфраструктура рынка;
- в) объект коммерческой деятельности;
- г) арбитраж.

**9. Какая из нижеперечисленных организационно-правовых форм предприятия отсутствует в российском законодательстве?**

- а) акционерное общество открытого типа;
- б) акционерное общество закрытого типа;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) товарищество с ограниченной ответственностью.

**10. Объектами коммерческой деятельности являются:**

- а) торговые предприятия;
- б) продавцы (персонал);
- в) потребители;
- г) товары и услуги.

**Тестовые задания по разделу «Торговая деятельность предприятия»**

**Задание 2**

**1. Отличия в формах и методах коммерческой деятельности в период административно-плановой и рыночной экономики:**

- а) имеют место;
- б) слабо проявляются;
- в) не имеются;
- г) существуют только в государственном секторе.

**2. Какое отношение к закупкам товаров имеет формула смены формы стоимости Д-Т и Т-Д?**

- а) не имеет прямого отношения;
- б) имеет косвенное отношение;
- в) раскрывает сущность закупочной работы;
- г) в зависимости от местонахождения и назначения предприятия.

**3. Что понимается под «консигнацией»?**

- а) расписка, выдаваемая дилером поставщику на отгрузку товаров;
- б) поручение одной стороной (консигнатором) другой стороне (консигнанту) продать от своего имени и за свой счет товары со склада, находящиеся за рубежом;
- в) поручение одной стороной (консигнантом) другой стороне (консигнатору) продать от своего имени и за свой счет товары со склада, находящиеся за рубежом;
- г) документ, выдаваемый консигнатором консигнанту для вывоза со склада товаров, находящихся за рубежом.

**4. Осуществляя коммерческую деятельность, вы полагаетесь на:**

- а) умение прогнозировать и предвидеть влияние позитивных и негативных факторов бизнес-среды;
- б) гороскоп и предсказания;
- в) свою интуицию и дружеские советы;
- г) действуете «как все».



**5. Что означает понятие «коммерческая деятельность»?**

- а) оперативно-организационная деятельность предприятий, направленная на совершение актов купли-продажи товаров для удовлетворения спроса населения и получения прибыли;
- б) распределение товарных ресурсов;
- в) учет и контроль над движением товарно-материальных ценностей;
- г) деятельность по развитию товарно-посреднических структур.

**6. Может ли дистрибьютор от чужого имени и за свой счет закупать и продавать товар?**

- а) нет, не может;
- б) может от своего имени и за свой счет;
- в) может, если заключено соглашение о предоставлении права на продажу товара;
- г) может от чужого имени и за чужой счет.

**7. Оптовый продовольственный рынок отличается от товарной биржи:**

- а) нет отличий;
- б) наличием собственного складского хозяйства;
- в) организацией торговли;
- г) ценовой политикой.

**8. Как осуществляются комиссионные операции в торгово-посреднической деятельности?**

- а) посредник действует от своего имени, но за чужой счет;
- б) посредник действует от чужого имени, но за свой счет;
- в) посредник действует от своего имени и за свой счет;
- г) посредник действует от чужого имени и за чужой счет.

**9. Что означает «маржа» в биржевой торговле?**

- а) форма сделки брокера со своим клиентом;
- б) сумма денег, выплачиваемых расчетной палате брокером для покрытия неблагоприятных колебаний;
- в) непредвиденные обстоятельства, включаемые в контракт при заключении сделки;
- г) показатель прибыли в биржевой торговле.

**9. Закупка товаров по своей экономической природе представляет:**

- а) оптовый товароборот;
- б) мелкооптовый товароборот;
- в) розничный товароборот;
- г) все вместе взятое.

**Тестовые задания по разделу «Ассортиментная политика коммерческого предприятия. Договоры в коммерческой деятельности»**

**Задание 3**

**1. Сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами, исполнителями услуг и покупателями, сложившаяся на основе разделения труда:**

- а) потребительский рынок;
- б) товарный рынок;
- в) торговая сеть;
- г) бартер.

**2. Процесс физического перемещения товаров от производителя к месту продажи или потребления:**

- а) товародвижение;
- б) товарооборот;
- в) товарооборачиваемость;
- г) товароснабжение.

**3. Как определить термин «юридические лица»?**

а) это организации, которые обладают обеспеченным имуществом, могут от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в суде;

б) это организации, которые имеют расчетный счет в банке, печать и могут заключать различные сделки;

в) это организации, которые ведут хозяйственную деятельность с разрешения Госкомимущества и отвечают по своим долгам только активами своего баланса, т.е. тем имуществом, которое за ними закреплено;

г) это организации, которые зарегистрированы в финансовых органах, имеют расчетный счет в банках и отвечают по долгам своим личным имуществом.

**4. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:**

- а) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей;
- б) экономические отношения;
- в) коммерческие взаимоотношения;
- г) административно-правовые отношения;
- д) совокупность хозяйственных отношений.

**5. Что относится к признакам развитого рынка?**

- а) характеристика рынка как рынка покупателей;
- б) конкурентный характер;
- в) возможность и необходимость сегментирования рынка;
- г) все перечисленные варианты ответов.

**6. Выделите основные цели предпринимательства:**

- а) производство и продажа товаров/услуг;
- б) прибыль;
- в) социальные;

г) все вышеперечисленные варианты ответов.

**7. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями:**

- а) основные условия поставок отдельных товаров;
- б) особые условия поставок;
- в) положение о поставках продукции производственного назначения;
- г) Гражданский кодекс РФ.

**8. Что оказывает влияние на владельца малого бизнеса?**

- а) законы о налогах;
- б) конкуренты;
- в) договоры с персоналом;
- г) все перечисленные варианты ответов.

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

- а) направления стороной предложения заключить договор;
- б) оформления договора в письменной форме;
- в) получения ответа на предложение (оферта);
- г) все перечисленные варианты ответов.

**10. Чем вызваны причины существования на рынке ниш для малых предприятий?**

- а) колебанием на рынке;
- б) спросом на товар;
- в) ориентацией большого и среднего бизнеса на массовое производство товаров;
- г) эффективной рекламой.

**Задание 4**

**1. К оптовой торговле относится деятельность субъектов рынка по продаже крупными партиями:**

- а) розничным торговцам;
- б) промышленным и коммерческим торговцам;
- в) оптовым торговцам для профессионального использования;
- г) населению для личного потребления и домашнего использования.

**2. Выберите правильное определение оптовой торговли:**

- а) совокупность экономических, правовых, организационных взаимоотношений между субъектами рынка в процессе обмена;
- б) отрасль товарного обращения, участники которой реализуют продукцию крупными партиями для продажи, перепродажи в целях профессионального использования;

в) целостная динамичная система рыночного механизма, нацеленная на продажу товаров населению;

г) вид деятельности, направленный на выявление рыночного спроса и своевременное его удовлетворение.

**3. В процессе оптовой торговли должны соблюдаться следующие принципы:**

- а) безопасность производства;
- б) создание резервной основы для сбалансирования спроса и предложения;
- в) формирование рыночной инфраструктуры;
- г) создание гибкой системы финансово-ценовых регуляторов.

**4. Справедливо ли приведенное ниже утверждение: «Структура оптовой торговли включает торговлю исключительно средствами производства»?**

- а) да;
- б) нет.

**5. Оптовая торговля характеризуется следующими классификационными признаками:**

- а) широтой товарного ассортимента;
- б) степенью кооперации и формами сбыта;
- в) культурой организации и сервисом;
- г) качеством продаваемой и доставляемой продукции.

**6. Согласны ли вы с данным утверждением: «Лицензирование оптовой торговли на месте осуществляется лицензионными палатами или органами исполнительной власти субъектов Федерации».**

- а) да;
- б) нет.

**7. Установите последовательность следующих основных разделов договора купли-продажи:**

- а) обязанности продавца, покупателя;
- б) ответственность сторон, прочие условия, форс-мажорные обстоятельства;
- в) предмет договора, цена товара, тара и упаковка;
- г) дополнительные условия разрешения споров, срок действия договора.

**8. Предметом договора бартера является:**

- а) обмен эквивалентными по стоимости товарами и услугами;
- б) обмен одного товара на другой, причем обмениваемые товары могут быть как равноценными, так и неравноценными;
- в) продавец продает в собственность, а покупатель принимает и оплачивает товар в количестве, предусмотренном в договоре;
- г) поставщик-продавец обязуется передать покупателю по оговоренной цене контракт на куплю-продажу зерна в отдаленной перспективе.

**9. Биржевая торговля осуществляется в рамках организованного рынка в целях:**

- а) продажи массовых однородных товаров, количественно сравнимых и взаимозаменяемых;
- б) продажи крупных партий цветных металлов, зерна в соответствии с установленными стандартами партии поставки (лота);
- в) продажи уникальных товаров, предметов антиквариата, произведений искусства;
- г) продажи валютных кредитов для выполнения государственного заказа.

**10. Технология проведения гласного аукциона включает:**

- а) объявление аукционистом минимальной цены на товар для дальнейшего ее повышения до окончательной цены покупки (трехкратный удар молотка – «Продано»);
- б) объявление аукционистом максимальной цены на товар для дальнейшего ее понижения до окончательной цены покупки (трехкратный удар молотка – «Продано»);
- в) объявление аукционистом о конкурсной продаже национальной валюты за свободно конвертируемую валюту, имеющую покупательский спрос в стране;
- г) мимику, жесты, записки, подаваемые аукционисту по установленным правилам, имя покупателя остается втайне.

**б) Критерии оценивания компетенций**

количество правильных ответов.

**в) Описание шкалы оценивания**

от 0 до 100% правильных ответов;

0-65 % – тест считается не пройденным и оценивается «неудовлетворительно»;

66-75% – тест считается выполненным и оценивается «удовлетворительно».

76-85% – тест считается выполненным и оценивается «хорошо».

более 85% – тест считается выполненным и оценивается «отлично».

**6.2.6 Устный опрос, как вид контроля и метод оценивания формируемых умений, навыков и компетенций (как и качества их формирования) в рамках такой формы как собеседование**

*а) критерии оценивания компетенций (результатов)*

Собеседование – оценочное средство, организованное как беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с выполнением программы учебной дисциплины на разных этапах ее выполнения, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т.п.

Критериями оценки ответа при собеседовании являются:

– качество ответа (общая композиция, логичность, убежденность, общая эрудиция);

– ответы на вопросы: полнота, аргументированность, убежденность.

*б) описание шкалы оценивания*

- оценка «отлично» – ответы на вопросы полные с приведением примеров и/или пояснений;
- оценка «хорошо» – ответы на вопросы полные и/или частично полные;
- оценка «удовлетворительно» – ответы только на элементарные вопросы;
- оценка «неудовлетворительно», «не зачтено» – нет ответа.

**6.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

Компетенции по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» формируются последовательно в ходе проведения лекционных и практических занятий, а также в процессе выполнения студентами заданий и решения задач по обработке информации, по созданию баз данных, по созданию интернет-ресурсов.

Для контроля знаний студентов используется устный опрос, тестовые задания, содержание которых предполагает использование комплекса знаний, умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно определить правильное решение.

Индекс и наименование компетенции (в соответствии с ФГОС ВО (ВО))	Признаки проявления компетенции/ дескриптора (ов) в соответствии с уровнем формирования в процессе освоения дисциплины
ПК-12 умением организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления)	<p style="text-align: center;"><b>недостаточный</b> уровень:</p> <p>Компетенции не сформированы. Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы.</p> <p style="text-align: center;"><b>пороговый</b> уровень:</p> <p>Компетенции сформированы. Сформированы базовые структуры знаний. Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер. Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.</p> <p style="text-align: center;"><b>продвинутый</b> уровень:</p> <p>Компетенции сформированы. Знания обширные, системные. Умения носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.</p> <p style="text-align: center;"><b>высокий</b> уровень:</p> <p>Компетенции сформированы. Знания твердые, аргументированные, всесторонние. Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка.</p>
ПК-13 умением моделировать бизнес-	<p style="text-align: center;"><b>недостаточный</b> уровень:</p> <p>Компетенции не сформированы.</p>

<p>процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций</p>	<p>Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы.</p> <p style="text-align: center;"><b>пороговый</b> уровень:</p> <p>Компетенции сформированы. Сформированы базовые структуры знаний. Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер. Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.</p> <p style="text-align: center;"><b>продвинутый</b> уровень:</p> <p>Компетенции сформированы. Знания обширные, системные. Умения носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий. Демонстрируется достаточный уровень самостоятельности устойчивого практического навыка.</p> <p style="text-align: center;"><b>высокий</b> уровень:</p> <p>Компетенции сформированы. Знания твердые, аргументированные, всесторонние. Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка.</p>
--	---

#### Шкала оценивания в зависимости от уровня сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенции	Шкала оценивания	Критерии оценивания
<p><b>«высокий»</b> Компетенции сформированы. Знания твердые, аргументированные, всесторонние. Умения успешно применяются к решению как типовых, так и нестандартных творческих заданий. Демонстрируется высокий уровень самостоятельности, высокая адаптивность практического навыка</p>	Отлично	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– глубокие, всесторонние и аргументированные знания программного материала;</li> <li>– полное понимание сущности и взаимосвязи рассматриваемых процессов и явлений, точное знание основных понятий в рамках обсуждаемых заданий;</li> <li>– способность устанавливать и объяснять связь практики и теории;</li> <li>– логически последовательные, содержательные, конкретные и исчерпывающие ответы на все вопросы к зачету;</li> <li>– умение решать практические задания;</li> <li>– свободное использование в ответах на вопросы материалов рекомендованной основной и дополнительной литературы</li> </ul>
<p><b>«продвинутый»</b> Компетенции сформированы. Знания обширные, системные. Умения носят репродуктивный характер применяются к решению типовых заданий. Демонстрируется достаточный уровень</p>	Хорошо	<p>Обучающийся демонстрирует:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– знание и понимание основных вопросов контролируемого объема программного материала;</li> <li>– твердые знания теоретического материала;</li> <li>-способность устанавливать и объяснять связь практики и теории, выявлять противоречия, проблемы и тенденции развития;</li> <li>– правильные и конкретные, без грубых ошибок ответы на поставленные вопросы;</li> <li>– умение решать практические задания, которые следует выполнить;</li> </ul>

самостоятельности устойчивого практического навыка.		– владение основной литературой, рекомендованной программой дисциплины; – наличие собственной обоснованной позиции по обсуждаемым вопросам. Возможны незначительные оговорки и неточности в раскрытии отдельных положений вопросов зачета, присутствует неуверенность в ответах на дополнительные вопросы.
<b>«пороговый»</b> Компетенции сформированы. Сформированы базовые структуры знаний. Умения фрагментарны и носят репродуктивный характер. Демонстрируется низкий уровень самостоятельности практического навыка.	Удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: – знания теоретического материала; – неполные ответы на основные вопросы, ошибки в ответе, недостаточное понимание сущности излагаемых вопросов; – неуверенные и неточные ответы на дополнительные вопросы; – недостаточное владение литературой, рекомендованной программой дисциплины; – умение без грубых ошибок решать практические задания, которые следует выполнить.
<b>«недостаточный»</b> Компетенции не сформированы. Знания отсутствуют, умения и навыки не сформированы.	Не удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует: – существенные пробелы в знаниях учебного материала; – допускаются принципиальные ошибки при ответе на основные вопросы билета, отсутствует знание и понимание основных понятий и категорий; – непонимание сущности дополнительных вопросов в рамках заданий; – отсутствие умения выполнять практические задания, предусмотренные программой дисциплины; – отсутствие готовности (способности) к дискуссии и низкая степень контактности.

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

### а) основная учебная литература:

1. Баженов Ю.К. Коммерческая деятельность: учебник для вузов /под ред. Л.П. Дашкова / Ю.К. Баженов, А.Ю. Баженов. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и Ко", 2018. – 286с. – (Учебные издания для бакалавров). – ISBN 5-394-02906-6.

2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. – 2-е изд., стер. – Москва: Дашков и К°, 2019. – 284 с.: ил.– Режим доступа: по подписке. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573214>– ISBN 978-5-394-03076-5.



## **б) дополнительная учебная литература:**

1. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – ISBN 978-5-406-06566-2. – URL: <https://book.ru/book/931401>
2. Самарина, В.П. Экономика организации: учебное пособие / Самарина В.П., Черезов Г.В., Карпов Э.А. – Москва: КноРус, 2020. – 319 с. – ISBN 978-5-406-07574-6. – URL: <https://book.ru/book/932848>
3. Левкин, Г.Г. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Левкин Г.Г., Никифоров О.А. – Москва : КноРус, 2019. – 258 с. – (бакалавриат). – ISBN 978-5-406-06566-2.

## **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины**

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>;

ЭБС VOOK.ru – <https://www.book.ru/>

Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" – <http://window.edu.ru/>

Проект института «Экономическая школа» – URL: [www.economicus.ru](http://www.economicus.ru).

Экономика и управление на предприятиях. Научно-образовательный портал. – URL: [www.eur.ru](http://www.eur.ru)

Официальный сайт ЦЭФИР – Центра экономических и финансовых исследований – URL: [www.cefir.ru](http://www.cefir.ru)

Справочник для экономиста – URL: [www.catback.ru](http://www.catback.ru)

Энциклопедия экономиста – URL: [www.grandars.ru](http://www.grandars.ru)

Аналитический журнал «Эксперт». Изд-во «Коммерсантъ» – URL: [www.expert.ru](http://www.expert.ru).

## **9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

### **Общие рекомендации студентам**

Приступая к изучению дисциплины, студенты должны ознакомиться с рабочей программой дисциплины, структурой и содержанием разделов (тем) дисциплины, требованиями к промежуточной аттестации, затем с перечнем рекомендуемой литературы. Далее желательно последовательное изучение материала по темам, ознакомление с рекомендациями по выполнению различных работ и заданий, как аудиторных, так и самостоятельных. Для закрепления материала следует ответить на контрольные вопросы.

Обучение по дисциплине осуществляется в следующих формах:

- аудиторные занятия (лекции, практические (семинарские) занятия);
- самостоятельная работа студента (подготовка к лекциям, практическим занятиям, тестированию, к промежуточной аттестации, подготовка докладов и т.д.).

Учебный материал структурирован и изучение дисциплины производится в тематической последовательности. Каждому практическому занятию и

самостоятельному изучению материала предшествует лекция по данной теме. Обучающиеся самостоятельно проводят предварительную подготовку к занятию, принимают активное и творческое участие в обсуждении теоретических вопросов, разборе проблемных ситуаций и поисков путей их решения.

Методические рекомендации по работе обучающихся во время проведения лекций

Лекция как организационная форма обучения – это особая конструкция учебного процесса. Преподаватель на протяжении всего учебного занятия сообщает новый учебный материал, а студенты его активно воспринимают. Благодаря тому, что материал излагается концентрированно, в логически выдержанной форме, лекция является наиболее экономичным способом передачи учебной информации. Методологическое значение лекции состоит в том, что в ней раскрываются фундаментальные теоретические основы учебной дисциплины и научные методы, с помощью которых анализируются процессы и явления.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим студентом. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но дополнительную литературу, которую рекомендовал преподаватель.

Общие и утвердившиеся в практике правила и приемы конспектирования лекций:

- конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений;

- необходимо записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные маркеры или ручки;

- названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их;

- в конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами;

- студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

- в конспект следует заносить всё, что преподаватель пишет на доске, а также рекомендуемые схемы, таблицы, диаграммы и т.д.

Методические рекомендации для студентов по подготовке к практическим занятиям (семинарам)

Практическое (семинарское) занятие – одна из основных форм организации учебного процесса, представляющая собой коллективное обсуждение студентами

теоретических и практических вопросов, решение практических задач под руководством преподавателя. Основной целью практического (семинарского) занятия является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных студентами на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков, а также проверка глубины понимания студентом изучаемой темы, учебного материала и умения изложить его содержание ясным и четким языком, развитие самостоятельного мышления и творческой активности у студента.

На практических (семинарских) занятиях предполагается рассматривать наиболее важные, существенные, сложные вопросы которые, как свидетельствует практика, наиболее трудно усваиваются студентами. При этом готовиться к практическому (семинарскому) занятию всегда нужно заранее.

Подготовка к практическому (семинарскому) занятию включает в себя следующее:

- обязательное ознакомление с планом занятия, в котором содержатся основные вопросы, выносимые на обсуждение;
- изучение конспектов лекций, соответствующих разделов учебника, учебного пособия, содержания рекомендованных нормативных правовых актов;
- работа с основными терминами (рекомендуется их выучить);
- изучение дополнительной литературы по теме занятия, делая при этом необходимые выписки, которые понадобятся при обсуждении на семинаре и решении задач на практическом занятии;
- формулирование своего мнения по каждому вопросу и аргументированное его обоснование;
- запись возникших во время самостоятельной работы с учебниками и научной литературы вопросов, чтобы затем на семинаре получить на них ответы;
- обращение при необходимости за консультацией к преподавателю.

На практическом (семинарском) занятии студент проявляет свое знание предмета, корректирует информацию, полученную в процессе лекционных и внеаудиторных занятий, формирует определенный образ в глазах преподавателя, получает навыки устной речи и культуры дискуссии, навыки практического решения задач.

#### Методические рекомендации студентам по организации самостоятельной работы при изучении дисциплины

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций: развивающую; информационно-обучающую; ориентирующую и стимулирующую; воспитывающую; исследовательскую.

Самостоятельная работа обучающихся является важнейшим видом освоения содержания дисциплины, подготовки к практическим занятиям и к промежуточной аттестации. Сюда же относятся и самостоятельное углубленное изучение тем дисциплины. Самостоятельная работа представляет собой постоянно действующую систему, основу образовательного процесса и носит

исследовательский характер, что послужит в будущем основанием для написания выпускной квалификационной работы, применения полученных знаний, умений и навыков на практике.

Организация самостоятельной работы обучающихся ориентируется на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей, переход от поточного к индивидуализированному обучению, с учетом потребностей и возможностей личности.

В процесс освоения дисциплины выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная и внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по дисциплине выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется студентом по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии с рекомендуемыми видами заданий согласно рабочей программе дисциплины.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов. Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной формах.

Самостоятельная подготовка к практическому занятию включает в себя, кроме проработки конспекта лекции, поиск литературы (по рекомендованным спискам и самостоятельно), подготовку заготовок для выступлений по вопросам для обсуждения по конкретной теме. Такие заготовки могут включать цитаты, факты, сопоставление различных позиций, собственные мысли. Если проблема заинтересовала обучающегося, он может подготовить доклад и выступить с ним на практическом занятии.

При самостоятельной подготовке к промежуточной аттестации обучающийся должен повторять весь пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных, выносящихся на промежуточную аттестации и содержащихся в данной программе, используя конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. При необходимости можно обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

Самостоятельная работа реализуется:

– непосредственно в процессе аудиторных занятий – на лекциях, практических занятиях;

– в контакте с преподавателем вне рамок расписания – на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий и т.д.

– в библиотеке, дома, на кафедре при выполнении обучающимся учебных и практических заданий.

В процессе изучения курса необходимо обратить внимание на самоконтроль знаний. С этой целью обучающийся после изучения каждой отдельной темы и затем всего курса по учебнику и дополнительной литературе должен проверить уровень своих знаний с помощью контрольных вопросов, которые помещены в конце каждой темы.

Для самостоятельного изучения отводятся темы, хорошо разработанные в учебных пособиях, научных монографиях и не могут представлять особенных трудностей при изучении.

Для эффективной организации самостоятельной работы обучающихся необходимо:

- последовательное усложнение и увеличение объема самостоятельной работы, переход от простых к более сложным формам (выступление на практическом занятии, подготовка презентации и доклада, творческая работа и т.д.);

- постоянное повышение творческого характера выполняемых работ, активное включение в них элементов научного исследования, усиления их самостоятельного характера;

- систематическое управление самостоятельной работой, осуществление продуманной системы контроля и помощи обучающимся на всех этапах обучения.

#### Методические рекомендации для студентов по работе с литературой

Студентам рекомендуется с самого начала освоения дисциплины работать с литературой и предлагаемыми заданиями для подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

В ходе самостоятельной работы необходимо изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, научными статьями, при этом учесть рекомендации преподавателя и требования рабочей программы дисциплины.

Всю рекомендуемую по дисциплине литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную и дополнительную литературу.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой.

При работе с литературой следует учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении справочной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность студенту

сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим разделам.

Аналитическое чтение – это критический разбор текста с последующим его конспектированием.

Освоение учебного материала будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов студент будет задавать к этим текстам вопросы. Часть из этих вопросов сформулирована в перечне вопросов для собеседования или устного опроса. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью изучающего чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации. Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.

2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм:

– медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;

– выделить ключевые слова в тексте;

– постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. Прием тезирования текста заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

#### Методические рекомендации для студентов по подготовке к текущей и промежуточной аттестации

Текущий контроль – это регулярная проверка усвоения обучающимися учебного материала в течение семестра. К его достоинствам следует отнести систематичность и постоянный мониторинг качества образования. Основными задачами текущего контроля успеваемости в межсессионный период является повышение качества и прочности знаний студентов, приобретение и развитие навыков самостоятельной работы, повышение академической активности студентов, а также обеспечение оперативного управления учебной деятельностью в течение семестра. Данный вид контроля стимулирует у студентов стремление к систематической самостоятельной работе по изучению дисциплины. Текущий контроль проводится в течение семестра по итогам выполнения заданий, участия в практических (семинарских) занятиях, участия в бланковом и (или) компьютерном тестировании, подготовке докладов и т.д.

Промежуточная аттестация студентов по дисциплине осуществляется в рамках завершения изучения дисциплины и позволяет определить качество

усвоения изученного материала. Промежуточная аттестация осуществляется в конце семестра.

При этом необходимо учитывать, что при проведении промежуточной аттестации проверяется не только способность студента воспроизвести изученный им материал, но и то, насколько студент понимает данный материал, умеет анализировать его, имеет свое собственное мнение и умеет отстаивать его посредством грамотного обоснования.

При подготовке к промежуточной аттестации необходимо повторять пройденный материал в строгом соответствии с учебной программой, примерным перечнем учебных вопросов, использовать конспект лекций и литературу, рекомендованную преподавателем. Следует обратить особое внимание на темы учебных занятий, пропущенных студентом по разным причинам. При необходимости обратиться за консультацией и методической помощью к преподавателю.

## **10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Перечень программного обеспечения

В процессе изучения дисциплины используются офисный пакет Microsoft Office (Microsoft Office Word, Microsoft Office Excel, Microsoft Office PowerPoint) программа для просмотра и чтения файлов PDF Adobe Acrobat Reader, программа для воспроизведения флэш-анимации в браузерах Adobe Flash Player, браузеры Google Chrome, Opera, Антивирус Касперского и DrWeb, программа компьютерного тестирования знаний MyTestXPro.

Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>

ЭБС BOOK.ru – <https://www.book.ru/>

Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" – <http://window.edu.ru/>

База данных Research Papers in Economics (коллекция электронных научных публикаций по экономике включает библиографические описания публикаций, статей, книг и других информационных ресурсов) – <https://edirc.repec.org/data/derasru.html>

Экономика и управление на предприятиях. Научно-образовательный портал. – URL: [www.eur.ru](http://www.eur.ru)

Официальный сайт ЦЭФИР – Центра экономических и финансовых исследований – URL: [www.cefir.ru](http://www.cefir.ru)

Справочник для экономиста – URL: [www.catback.ru](http://www.catback.ru)

## **11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Институт располагает специальными помещениями, которые представляют собой учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие программе дисциплины.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Материально-техническое обеспечение дисциплины:

Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для предоставления учебной информации большой аудитории.

Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Учебная аудитория для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, укомплектованная специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Помещение для самостоятельной работы, оснащенное специализированной мебелью, компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Института.

Учебно-наглядные пособия для занятий лекционного типа, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие программе дисциплины.

Мультимедийное оборудование: персональные компьютеры с подключением Интернет; мультимедиа-проектор с экраном; копировальная техника.



## **12. Иные сведения и (или) материалы**

### **12.1 Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Для обеспечения образования инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья разрабатывается адаптированная образовательная программа, индивидуальный учебный план с учетом особенностей их психофизического развития и состояния здоровья, в частности применяется индивидуальный подход к освоению дисциплины, индивидуальные задания: доклады, письменные работы и, наоборот, только устные ответы и диалоги, индивидуальные консультации, использование диктофона и других записывающих средств для воспроизведения лекционного и семинарского материала.

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется кафедрой на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья кафедра обеспечивает:

1) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению:

– размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий;

– присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь;

– выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

2) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху:

– надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

3) для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата:

– возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

Перечень учебно-методического обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине.

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Категории студентов	Формы
С нарушением слуха	– в печатной форме; – в форме электронного документа;
С нарушением зрения	– в печатной форме увеличенным шрифтом; – в форме электронного документа; – в форме аудиофайла;
С нарушением опорно-двигательного аппарата	– в печатной форме; – в форме электронного документа; – в форме аудиофайла.

Студентам с ограниченными возможностями здоровья увеличивается время на подготовку ответов к одному из видов промежуточной аттестации, разрешается готовить ответы с использованием дистанционных образовательных технологий.

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в печатной форме увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Данный перечень может быть конкретизирован в зависимости от контингента обучающихся.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине (модулю)

обеспечивается выполнение следующих дополнительных требований в зависимости от индивидуальных особенностей обучающихся:

1) инструкция по порядку проведения процедуры оценивания предоставляется в доступной форме (устно, в письменной форме, устно с использованием услуг сурдопереводчика);

2) доступная форма предоставления заданий оценочных средств (в печатной форме, в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, задания зачитываются ассистентом, задания предоставляются с использованием сурдоперевода);

3) доступная форма предоставления ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, с использованием услуг ассистента, устно).

При необходимости для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения по дисциплине (модулю) может проводиться в несколько этапов.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

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

Для освоения дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья предоставляются основная и дополнительная учебная литература в виде электронного документа в фонде библиотеки и / или в электронно-библиотечных системах. А также предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература и специальные технические средства обучения коллективного и индивидуального пользования, а также услуги сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы, и индивидуальная воспитательная работа. Индивидуальные консультации по предмету являются важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению воспитательного контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

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

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения:

– лекционная аудитория – мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха); источники питания для индивидуальных технических средств;

– учебная аудитория для практических занятий (семинаров) мультимедийное оборудование, мобильный радиокласс (для студентов с нарушениями слуха);

– учебная аудитория для самостоятельной работы – стандартные рабочие места с персональными компьютерами; рабочее место с персональным компьютером, с программой экранного доступа, программой экранного увеличения и брайлевским дисплеем для студентов с нарушением зрения.

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, должно быть предусмотрено соответствующее количество мест для обучающихся с учётом ограничений их здоровья. В учебные аудитории должен быть беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

В целях обеспечения обучающихся инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья библиотека комплектует фонд основной учебной литературой, адаптированной к ограничению их здоровья, предоставляет возможность удаленного использования электронных образовательных ресурсов, доступ к которым организован в институте.

В библиотеке проводятся индивидуальные консультации для данной категории пользователей, оказывается помощь в регистрации и использовании сетевых и локальных электронных образовательных ресурсов, предоставляются

места в читальных залах, оборудованные программами невизуального доступа к информации, экранными увеличителями и техническими средствами усиления остаточного зрения.

Обучающимся предоставляются следующие услуги:

– выдача литературы в отделах обслуживания;

– индивидуальное чтение плоскопечатной литературы чтецом;

– консультации для незрячих пользователей по работе на компьютере с брайлевским дисплеем, по работе в Интернет;

– предоставление незрячим пользователям возможностей самостоятельной работы на компьютере с использованием адаптивных технологий;

– проведение практических занятий по обучению использованию традиционного и электронного каталогов и библиотечно-библиографических баз данных (в т. ч. удаленных);

– прокат тифломагнитофонов, тифлофлэшплееров.

### 13. Лист регистрации изменений

№	Дата внесения изменений	№ протокола заседания кафедры, дата	Содержание изменения
1	25.05.2016	№ 9 от «25» мая 2016 года	Утверждена и введена в действие решением кафедры экономики и бухгалтерского учета на основании Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (Бакалавр), утвержденным приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 7 от 12.01.2016года.
2	01.09.2017	№ 1 от «01» сентября 2017 года	Актуализирована и введена в действие решением кафедры экономики и бухгалтерского учета МРСЭИ
3	30.08.2018	№ 1 от «30» августа 2018 года	Актуализирована и введена в действие решением кафедры экономики и бухгалтерского учета МРСЭИ
4	30.06.2019	№ 10 от «30» июня 2019 года	Актуализирована и введена в действие решением кафедры экономики и бухгалтерского учета МРСЭИ
5	27.06.2020	№ 10 от «27» июня 2020 года	Актуализирована и введена в действие решением кафедры экономики и бухгалтерского учета МРСЭИ