

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
 федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
**«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
 ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ДИЗАЙНА»**

УТВЕРЖДАЮ
 Первый проректор,
 проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин
 « 30 » 06 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.14	Коммерческая деятельность
<i>(Индекс дисциплины)</i>	<i>(Наименование дисциплины)</i>
Кафедра: 55	Экономики и финансов
<i>Код</i>	<i>Наименование кафедры</i>
Направление подготовки:	38.03.01 Экономика
Профиль подготовки:	Экономика предприятий и организаций
Уровень образования:	Бакалавриат

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	108	108
	Аудиторные занятия	44	24
	Лекции	22	12
	Лабораторные занятия	-	-
	Практические занятия	22	12
	Самостоятельная работа	37	75
	Промежуточная аттестация	27	9
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	8	9
	Зачет (с оценкой)	-	-
	Контрольная работа	-	9
	Курсовая работа	8	-
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		3	3

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная								3				
Заочная								0,5	2,5			

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по соответствующему направлению подготовки

на основании учебных планов № 1/1/358, 1/3/402

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организационно-управленческой, информационно-аналитической и коммерческой деятельности.

1.3. Задачи дисциплины

- раскрыть основы коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- рассмотреть прогнозные тенденции влияния факторов рыночной среды, различных форм взаимодействия покупателя и продавца для создания финансовой устойчивости организации;
- продемонстрировать особенности управления коммерческими процессами розничных и оптовых торговых предприятий
- раскрыть принципы методологического исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- продемонстрировать особенности формирования финансового и материально-технологического обеспечения коммерческой деятельности предприятия.

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

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК-2	Способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитывать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Второй этап
Планируемые результаты обучения Знать: 1) Экономическое содержание, источники формирования и основные направления использования доходов и прибыли предприятия Уметь: 1) Работать с бухгалтерской, экономической и финансовой документацией Владеть: 1) Навыками определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль организации		
ПК- 8	способность использовать для решения аналитических и исследовательских задач современные технические средства и информационные технологии	Первый этап
Планируемые результаты обучения Знать: 1) особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности Уметь: 1) работать с компьютерными программами и использует их для решения коммуникативных задач Владеть: 1) навыками работы с CRM- системами		
ПК-26	Способностью осуществлять активно-пассивные и посреднические операции с ценными бумагами	Второй этап

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
Планируемые результаты обучения		
Знать:		
1) Понятие и сущность векселя, обязательные реквизиты и способы установления платежа по векселю		
Уметь:		
1) Анализировать основные законы и положения, регулирующие организацию вексельного обращения		
Владеть:		
1) Навыками оценки эффективности активно-пассивных (посреднических) операций с векселями		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.4:

- Экономика предприятия (ПК-2);
- Эконометрика (ПК-8);
- Финансы (ПК-26).

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. Сущность, роль, содержание и задачи коммерческой деятельности		
Тема 1. Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность. Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика. Необходимые условия для коммерческой деятельности. Информационные технологии и их влияние на коммерческую деятельность. Особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности. Применение CRM-систем в торговле.	7	12
Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм. Факторы, оказывающие влияние на построение организационной структуры коммерческой службы. Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	7	12
Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Виды договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Договорная деятельность при совершении внешнеторговых операций. Особенности договорной деятельности при совершении экспортно-импортных операций.	7	12
Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. Сущность и значение закупочной работы. Оптовые закупки товаров. Порядок заключения договора поставки, его содержание. Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.	3	10
Текущий контроль 1 (тестирование)	2	-
Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.	4	10

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров.		
Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. Сущность и особенности коммерческой работы на предприятиях розничной торговли. Типы розничных предприятий и формы продаж. Методы стимулирования продажи товаров. Структура торгового предприятия. Технология торговой деятельности. Организация и технология розничной продажи товаров. Размещение товаров в торговом зале. Оперативные процессы в магазине.	5	9
Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ассортимент товаров. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение. Организация товародвижения.	4	8
Текущий контроль 2 (тестирование)	2	-
Учебный модуль 3. Организация коммерческой деятельности предприятия		
Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Правовые и нормативные документы, регламентирующие коммерческую деятельность. Правила продажи товаров. Защита прав потребителей. Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий. Организация государственного контроля над торговлей.	3	8
Тема 9. Вексель и весельное обращение. Понятие и виды векселей. Вексельные реквизиты. Организация вексельного обращения. Вексельное кредитование. Специфика расчета доходности векселя.	3	8
Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия. Значение удельных и относительных экономических показателей в оценке коммерческой деятельности. Анализ объема реализации. Анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия. Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом и эффективности его использования.	2	8
Текущий контроль 3 (тестирование)	2	-
Текущий контроль 1-3 (контрольная работа)	-	2
Курсовая работа	30	-
Промежуточная аттестация по дисциплине (экзамен)	27	9
ВСЕГО:	108	108

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	8	3	8	1
2	8	3	8	1
3	8	3	8	1
4	8	2	8	1
5	8	2	9	2
6	8	2	9	1
7	8	2	9	1

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
8	8	2	9	1
9	8	2	9	2
10	8	1	9	1
ВСЕГО:		22		12

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность (семинар)	8	3	9	1
2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (семинар)	8	3	9	1
3	Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками (практическое занятие)	8	3	9	1
4	Коммерческая работа по оптовым закупкам (практическое занятие)	8	1	9	1
5	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров (практическое занятие)	8	3	9	2
6	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (семинар)	8	3	9	1
7	Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами (практическое занятие)	8	2	9	1
8	Правовая и нормативная база коммерческой деятельности (семинар)	8	1	9	1
9	Вексель и вексельное обращение (практическое занятие)	8	2	9	2
10	Анализ коммерческой деятельности на предприятии (семинар)	8	1	9	1
ВСЕГО:		22		12	

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрено

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

4.1. Цели и задачи курсовой работы (проекта)

Целью выполнения курсовой работы является закрепление теоретических знаний, а также приобретения практических навыков решения проблем в области коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения.

4.2. Тематика курсовой работы (проекта)

В курсовом проекте должна быть полностью раскрыта предложенная тема, отражены цель, объект, предмет исследования и результаты работы, а также показаны актуальность и новизна темы.

Примерная тематика курсовых работ:

1. Коммерческая деятельность на промышленном предприятии.
2. Особенности функционирования коммерческих предприятий на финансовом рынке.
3. Налоги и налогообложение в коммерческих предприятиях.
4. Организация работы оптового склада.
5. Организация сбытовой деятельности предприятия.
6. Организация закупочной работы предприятия
7. Торговые и технологические процессы на складе.
8. Организация работы в оптовой торговле.
9. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле.
10. Сбытовая деятельность оптового предприятия.
11. Закупочная деятельность оптового предприятия
12. Коммерческая деятельность при совершении экспортно-импортных операций.
13. Транспортно - экспедиционные операции в коммерческой деятельности.
14. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
15. Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
16. Организация хозяйственных связей в торговле. Договоры в торговле.
17. Организация работы коммерческой службы.
18. Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием.
19. Особенности аукционной торговли.
20. Методы ценообразования в коммерческой деятельности.
21. Торговые и технологические процесс на розничном предприятии.
22. Роль и назначение мерчандайзинга в коммерческой деятельности.
23. Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
24. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
25. Особенности продажи продовольственных товаров
26. Роль посреднических организаций в системе товароснабжения
27. Особенности продажи непродовольственных товаров.
28. Организация страхования в коммерческой деятельности.
29. Разработка бизнес плана при создании торгового предприятия.
30. Вексель, как инструмент финансового рынка. Особенности и вексельного обращения в условиях современной России
31. Расчётные операции в торговле.
32. Формирования прибыли в торговле и пути её увеличения.
33. Покупательский спрос на коммерческих предприятиях и методы его изучения.
34. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
35. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
36. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретного предприятия)

4.3. Требования к выполнению и представлению результатов курсовой работы

Работа выполняется индивидуально, с использованием теоретического материала по соответствующей теме; первичной и вторичной информации, связанной с деятельностью предприятия и состоянием отраслевых рынков, расчетов и анализом экономических данных коммерческой деятельности предприятий, функционирующих в различных отраслях и сферах, произведенных на основе методов прикладной математической статистики, обоснование необходимости проведения экспериментальных работ в рамках соответствующей темы, и разработкой практических рекомендаций по совершенствованию коммерческой деятельности.

Результаты представляются в виде отчета, объемом 30-45 страниц печатного текста, содержащего следующие обязательные элементы:

- титульный лист;
- реферат;
- содержание;
- введение;
- основную часть, состоящую из нескольких разделов;

- заключение;
- список использованной литературы;
- приложения.
- экономические расчеты,
- актуальные примеры,
- схемы,
- диаграммы,
- таблицы,
- ссылки на использованные источники.

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Текущий контроль (тестирование)	8	2	8.9	-
2	Текущий контроль (тестирование)	8	2	9	-
3	Текущий контроль (тестирование)	8	2	9	-
1-3	Контрольная работа	8	-	9	2

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	8	4	8 9	18 47
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	8	3	9	6
Выполнение домашних заданий	8	-	9	4
Выполнение курсовых проектов (работ)	8	30	9	-
Подготовка к экзаменам	8	27	9	9
ВСЕГО:		64		84

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)	
		очное обучение	заочное обучение
Лекции	Проблемная лекция, лекция – диалог, разбор конкретных ситуаций	8	4
Практические и семинарские занятия	Дискуссии, семинары, опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций	10	6
Лабораторные занятия	Не предусмотрены	-	-

ВСЕГО:	18	10
---------------	-----------	-----------

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических (семинарских) занятий Проведение опроса	10	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за посещение каждого занятия (всего 22 занятия), максимум 44 балла 8 баллов за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 7 вопросов в опроснике, один опрос в семестр), максимум 56 баллов
2	Прохождение промежуточного теста	20	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за каждый правильный ответ теста (всего 3 теста), первый и второй тесты содержат 15 вопросов (в сумме максимум 60 баллов), третий тест содержит 20 вопросов (максимум 40 баллов)
3	Выполнение и защита курсовой работы	40	<ul style="list-style-type: none"> Представление в срок и качество оформления – максимум 15 баллов; Содержание (соответствие заданию, наличие всех требуемых элементов, наличие и значимость ошибок) – максимум 50 баллов; Качество защиты (полнота ответов на вопросы, владение специальной терминологией, затраченное на ответы время) – максимум 35 баллов.
4	Сдача экзамена	30	<ul style="list-style-type: none"> Ответ на теоретический вопрос (полнота, владение терминологией, затраченное время) – максимум 40 баллов; Решение практической задачи – до 30 баллов за каждую (всего 2 задачи), максимум 60 баллов.
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале	
86 - 100	5 (отлично)	зачтено
75 – 85	4 (хорошо)	
61 – 74		
51 - 60 40 – 50	3 (удовлетворительно)	
17 – 39 1 – 16 0	2 (неудовлетворительно)	не зачтено

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 500 с. — 978-5-394-01418-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60422.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Памбуччиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебник для образовательных учреждений СПО / О.В. Памбуччиянц. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2016. — 272 с. — 978-5-394-02186-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60461.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
3. Торговое дело. Коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика [Электронный ресурс] : монография / М.Н. Авдокушина [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 410 с. — 978-5-394-02813-7. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/70875.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Бойкова О.С. Торговое право (2-е издание) [Электронный ресурс] : учебное пособие / О.С. Бойкова. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 450 с. — 978-5-394-01489-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57146.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] / . — Электрон. текстовые данные. — : Электронно-библиотечная система IPRbooks, 2017. — 157 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1247.html>. — ЭБС «IPRbooks», по пар
3. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Н. Дорман. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 108 с. — 978-5-7996-1720-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66537.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
4. Минько Э.В. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия [Электронный ресурс] : учебное пособие / Э.В. Минько, А.Э. Минько. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2017. — 404 с. — 978-5-4486-0021-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/74228.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.
5. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Т.В. Буклей [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Дашков и К, 2017. — 294 с. — 978-5-394-01147-4. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/60462.html>. — ЭБС «IPRbooks», по паролю.

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

1. Спицкий С. В. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся: методические указания / С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. — Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю
2. Караулова И. Б. Организация самостоятельной работы обучающихся / И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. — СПб.: СПГУПТД, 2014. — 26 с. — Режим доступ http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550, по паролю

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Федеральная служба государственной статистики (Электронный ресурс). URL: <http://www.gks.ru>
2. Рейтинг РБК (Электронный ресурс) URL: <http://www.rating.rbc.ru>
3. Национальная торговая Ассоциация Топ 200 Российской розничной торговли URL: http://www.nta-rus.com/ratings/top_200
4. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс] URL: <http://window.edu.ru/>.
5. Электронно-библиотечная система IPRbooks. URL: <http://publish.sutd.ru/>.

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

- Microsoft Windows 10
- Office 2016

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

1. Стандартно оборудованная аудитория
2. Переносное мультимедийное оборудование
3. Персональные компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду

8.6. Иные сведения и (или) материалы

1. Раздаточный материал «Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности».

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p>Теоретические аспекты дисциплины изучаются на лекционных занятиях. На лекциях рассматривается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием курса; • фиксирование основных положений, выводов и формулировок в конспектах лекций. • работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>На практических занятиях поясняются теоретические аспекты курса, студенты работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических отчетов по соответствующей тематике.</p> <p>Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • работа с конспектом лекций; • подготовка ответов к контрольным вопросам, тестовым заданиям; • просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом; • решение задач по алгоритму
Самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа студента предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к текущему контролю, выполнение курсовой работы, подготовку к экзамену.</p> <p>При подготовке к экзамену студент должен ознакомиться с перечнем вопросов к курсу, изучить конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя.</p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства
-----------------	-----------------------------------	----------------------------------	-----------------------------------

/этап освоения			в фонде
ПК-2/второй этап	Называет основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к экзамену (26 вопросов)
	Определяет прибыль и рентабельность предприятия на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базой	Курсовая работа	Перечень тем курсовых работ (36 тем)
	Формулирует выводы об эффективности коммерческой деятельности организации и разрабатывает варианты ее совершенствования на основе произведенных расчетов	Курсовая работа	Перечень тем курсовых работ (36 тем)
ПК-8/второй этап	Описывает особенности автоматизации коммуникативных процессов при осуществлении коммерческой деятельности	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к экзамену (26 вопросов)
	Применяет алгоритм подготовки и обработки данных для решения коммуникативных задач на основе современных информационных технологий	Практическое задание	Практическое типовое задание (2 задания)
	Анализирует и интерпретирует данные полученные в процессе применения CRM-систем	Практическое задание	Практическое типовое задание (2 задание)
ПК-26/второй этап	Перечисляет основные виды векселей	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к экзамену (26 вопросов)
	Осуществляет расчет учета векселей	Практическое типовое задание	Практическое типовое задание (5 заданий)
	Рассчитывает и анализирует доходность операции купли-продажи векселя	Практическое типовое задание	Практическое типовое задание (5 заданий)

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	Курсовая работа
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу.	Курсовая работа выполнена в срок, качественно и на высоком уровне. Содержание курсовой работы раскрыто полностью. Обучающийся показал при этом высокий уровень профессиональной компетентности,

		Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	а также проявил в работе самостоятельность, творческий подход. Курсовая работа оформлена в соответствии с требованиями. На защите продемонстрировал разносторонние знания по содержанию курсовой работы.
75 – 85	4 (хорошо)	Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся выполнил работу в срок. Содержание курсовой работы раскрыто. Однако расчеты, таблицы и рисунки содержит отдельные недочеты, связанные с глубиной анализа материала; работа не имеет серьезных замечаний. При этом обнаружил умение определять основные задачи и способы их решения, проявил инициативу в работе, но не смог вести творческий поиск. На защите продемонстрировал уверенные знания материала, предусмотренные содержанием курсовой работы. В работе и при ответе допущены незначительные ошибки.
61 – 74		Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся выполнил работу в срок. Содержание курсовой работы раскрыто. Однако расчеты, таблицы и рисунки содержат отдельные недочеты; работа не имеет серьезных замечаний. На защите продемонстрировал уверенные знания материала, предусмотренные содержанием курсовой работы. В работе и при ответе допущены незначительные ошибки.
51 - 60	3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся выполнил курсовую работу, но предоставил ее не в срок и с ошибками, в ходе выполнения обнаружил недостаточную развитость основных навыков, не проявил инициативу в работе, не показал умений применять полученные знания по предмету, допускал ошибки в постановке и решении задач. На защите продемонстрировал знание основных положений содержания курсовой работы, но дал ответ не полный, без теоретического обоснования.
40 – 50		Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся выполнил курсовую работу, но предоставил ее не в срок и с ошибками, в ходе выполнения обнаружил недостаточную развитость основных навыков, не проявил инициативу в работе, не показал умений применять полученные знания по предмету, допускал ошибки в постановке и решении задач. На защите продемонстрировал знание основных положений содержания курсовой работы, но дал ответ не полный, без теоретического

			обоснования, допуская значительные ошибки.
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Обучающийся обнаруживает пробелы в знаниях основного учебного материала, допускает принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных содержанием курсовой работы заданий, не знаком с рекомендованной литературой, не может исправить допущенные ошибки.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Содержание работы полностью не соответствует заданию.
0		Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	Представление чужой работы, плагиат, либо отказ от представления работы.
40 – 100	Зачтено	Обучающийся твердо знает программный материал, грамотно и по существу излагает его, не допускает существенных неточностей в ответе на вопросы, способен правильно применить основные методы и инструменты при решении практических задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения. Допускаются незначительные ошибки* в ответе на вопросы преподавателя. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	
0 – 39	Не зачтено	Обучающийся не может изложить значительной части программного материала, допускает существенные ошибки*, допускает неточности в формулировках и доказательствах, нарушения в последовательности изложения программного материала; неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические задания. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.	

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов к экзамену, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ тем
1	Понятие, значение и сущность коммерческой деятельности.	1
2	Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика	1
3	Информационные технологии и их влияние на коммерческую деятельность.	1
4	Методы автоматизации коммуникативных процессов при осуществлении коммерческой деятельности	1
5	Особенности использования технических средств и информационных технологий для осуществления коммуникативных процессов в коммерческой деятельности	1
6	Современные информационные технологии, используемые коммерческой организацией	1
7	Применение CRM-систем в оптовой торговле	
8	Внедрение CRM-систем в розничной торговле	

9	Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно-правовых форм.	2
10	Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	2
11	Порядок заключения, изменения и расторжения договоров.	3
12	Ответственность сторон за нарушения договора.	3
13	Порядок заключения договора поставки.	4
14	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.	4
15	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.	5
16	Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров.	5
17	Методы стимулирования продажи товаров.	6
18	Структура торгового предприятия	6
19	Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	7
20	Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение.	7
21	Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий.	8
22	Организация государственного контроля над торговлей.	8
23	Вексельные реквизиты.	9
24	Вексельное кредитование.	9
25	Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия.	10
26	Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом и эффективности его использования.	10

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка задания	Ответ
1	Тема 1. Концепция коммерческой деятельности, принципы и сущность. <i>Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается:</i> а) юридическим лицом; б) государственным лицом; в) коммерческим лицом.	в
2	Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. <i>Товарищества, участники которых в соответствии с заключенными между ними договорами занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам, принадлежащим им имуществом, являются:</i> а) хозяйственные товарищества; б) полные товарищества; в) товарищества на вере; г) нет верного ответа.	б
3	Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. <i>Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:</i> а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор; б) оформления договора в письменной форме; в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.	в
4	Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам. <i>Какое отношение к закупкам товаров имеет формула смены формы стоимости: Д-Т и Т-Д:</i> а) не имеет прямого отношения; б) имеет косвенное отношение; в) раскрывает сущность закупочной работы.	в
5	Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. <i>Какой признак классификации лежит в основании деления оптовых торговцев на крупных, средних и мелких?</i>	

	а) широта ассортимента; б) способ доставки; в) степень кооперации; г) отношение к системе сбыта; д) размер оборота.	а
6	Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. К методам продажи товаров в розничной торговле относится: а) самообслуживание; б) продажи через торговый склад; в) магазины-автоматы.	б
7	Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Торговый ассортимент, с точки зрения организации коммерческой работы с ним, можно подразделить по ряду признаков на: а) розничный и оптовый; б) товары простого ассортимента и товары сложного ассортимента; в) первичный и вторичный.	а
8	Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Если продавец передал покупателю наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе: а) принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров; б) отказаться от договора купли-продажи; в) отказаться от всех товаров; г) потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, предусмотренном договором.	а
9	Тема 9. Вексель и вексельное обращение. Определить сумму, которую надо проставить на бланке векселя при условии, что вексель выдается на 3 месяца. Учетная ставка 20 %. Под вексель выдается 800 р. а) 920 р б) 764р в) 842р	в
10	Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. Коэффициент ритмичности продаж определяется отношением: а) суммы фактического объема продаж за исследуемый период к сумме планового объема продаж; б) суммы фактического объема продаж не выше плана за исследуемый период к сумме планового объема продаж; в) суммы фактического объема продаж за исследуемый период к сумме затрат.	б

10.2.2. Перечень тем докладов (рефератов, эссе, пр.), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

Не предусмотрено

Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ
1	Тема 1. Концепция коммерческой деятельности, принципы и сущность. Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб. Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%.	421 изделие
2	Тема 2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. ОАО «Нева-спорт» приобрело следующие пакеты акций:	

	<p>- 800 обыкновенных именных акций ЗАО «Прогресс», номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Уставный капитал ЗАО «Прогресс» составляет 10000 руб.;</p> <p>- 300 обыкновенных именных акций ЗАО «Феникс плюс» номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Уставный капитал ЗАО «Феникс плюс» также равен 10000 руб.</p> <p>Какое из указанных обществ будет являться дочерним и/или зависимым по отношению к ОАО «Нева-спорт»?</p>	Оба
3	<p>Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками.</p> <p>Между ЗАО "Трикотаж" и ЗАО "Модный дом" был заключен договор поставки мужских кожаных курток в количестве 200 штук. ЗАО "Трикотаж" отгрузило вышеуказанный товар в адрес ООО "Дубленки и кожа", ссылаясь на устную телефонную просьбу главного бухгалтера ЗАО "Модный дом", которая в последующем не была подтверждена руководством последнего.</p> <p>Выполнило ли ЗАО "Трикотаж" свои обязательства надлежащим образом?</p>	Нет
4	<p>Тема 4. Коммерческая работа по оптовым закупкам.</p> <p>Оптовая отпускная цена товара составила 10000 руб., издержки обращения посредника равны 700 руб. на единицу изделия, планируемая посредником рентабельность составляет 50 %, налог на добавленную стоимость для посредника – 16,5 %. Определить оптовую цену закупки.</p>	11257,5 руб.
5	<p>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.</p> <p>Предприятием-изготовителем установлена оптовая цена в размере 8700 руб. за единицу продукции. Ставка акциза равна 20 %, ставка налога на добавленную стоимость – 20 %. Определить оптовую отпускную цену товара.</p>	13050 руб.
6	<p>Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.</p> <p>Рассчитайте сумму оборота розничной торговли магазина на планируемый год, необходимую для формирования средств на оплату труда работников магазина на основе следующих данных:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В магазине работают 3 продавца. Средняя з/п одного работника в месяц в отчетном году составила 2500 руб. 2. Расходы на оплату труда составили в отчетном году 4% к обороту. По плану намечается снижение уровня расходов на 0,2 пункта. 3. Прогнозируемый темп прироста среднемесячной з/п в планируемом году -20% 	19230 руб.
7	<p>Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.</p> <p>В ассортименте магазина имеются сыры – Швейцарский, Голландский, Российский, Эдамский, Рокфор, Чеддер, Виола. Первые 4 наименования относятся к группе твердых сычужных сыров. В российских стандартах предусмотрено 20 наименований таких сыров, еще 5 наименований поступает по импорту. Рассчитать коэффициент полноты ассортимента твердых сычужных сыров.</p>	Кп=15,2%
8	<p>Тема 8. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности.</p> <p>5 мая покупательница В.С. Дымова купила в магазине 3.5 метра шерстяной ткани. 7 мая пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой- 4 метровый, т.к. в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы.</p> <p>Права ли директор?</p>	Нет, не права

9	<p>Тема 9. Вексель и весельное обращение. <i>В расчет за поставку фирма получила от своего клиента переводной вексель на сумму 100 тыс. руб. с датой истечения срока действия через 30 дней. Фирма дисконтирует свой вексель в банке, который применяет учетную ставку 4%. Определите дисконтированную величину векселя.</i></p>	99666,67 руб.									
10	<p>Тема 10. Анализ коммерческой деятельности на предприятии. <i>Проанализировать выполнение плана реализации продукции и производительности труда. Рассчитать влияние факторов, влияющих на изменение объема реализации (способом абсолютных разниц). Сделать выводы и предложения.</i> <i>Исходные данные:</i></p> <table border="1" data-bbox="231 504 1198 719"> <thead> <tr> <th data-bbox="231 504 1062 573">Показатели</th> <th data-bbox="1062 504 1131 573">Пл ан</th> <th data-bbox="1131 504 1198 573">Фа кт</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="231 573 1062 645">Объем реализации продукции, тыс. ден. ед. (в сравнимых ценах)</td> <td data-bbox="1062 573 1131 645">21 00</td> <td data-bbox="1131 573 1198 645">21 34</td> </tr> <tr> <td data-bbox="231 645 1062 719">Среднедневная выработка одного работника, ден. ед. (в сравнимых ценах)</td> <td data-bbox="1062 645 1131 719">45</td> <td data-bbox="1131 645 1198 719">46, 8</td> </tr> </tbody> </table>	Показатели	Пл ан	Фа кт	Объем реализации продукции, тыс. ден. ед. (в сравнимых ценах)	21 00	21 34	Среднедневная выработка одного работника, ден. ед. (в сравнимых ценах)	45	46, 8	<p>объем реализации продукции вырос на 34000 ден. ед. в результате увеличения выработки работника на 459 ден. ед./год (влияние фактора +82076,9 ден. ед.) и сокращения численности работников на 4 чел. (влияние фактора – 48076,9 ден. ед.).</p>
Показатели	Пл ан	Фа кт									
Объем реализации продукции, тыс. ден. ед. (в сравнимых ценах)	21 00	21 34									
Среднедневная выработка одного работника, ден. ед. (в сравнимых ценах)	45	46, 8									

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций
 Не предусмотрено

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена и защите курсовой работы) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета 31.08.2013г., протокол № 1)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

10.3.3. Особенности проведения (экзамена, и защиты курсовой работы)

Во время проведения экзамена, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 45 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.

Во время защиты курсовой работы, студент в устной форме излагает основные положения, выводы и результаты проведенного исследования, поясняет, какие из указанных в отзыве руководителя недостатков были им устранены, отвечает на поставленные по раскрываемой теме вопросы. Оценка выставляется по результатам защиты по пятибалльной системе, с учетом содержания и оформления, теоретической и практической значимости разработанных вопросов и глубины проведенного исследования.