

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.ДВ.05.02

Коммерческая деятельность

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: 55 Экономики и финансов

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки:

38.03.02 Менеджмент

Профиль подготовки:

«Маркетинг»

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	72	72
	Аудиторные занятия	35	20
	Лекции	21	12
	Лабораторные занятия	-	-
	Практические занятия	14	8
	Самостоятельная работа	37	48
	Промежуточная аттестация		4
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	-	-
	Зачет	8	9
	Контрольная работа	-	
	Курсовой проект (работа)	8	9
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		2	2

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

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

на основании учебных планов № 1/1/676, 1/3/678

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 и предпринимательской деятельности.

1.3. Задачи дисциплины

- дать знания сущности коммерческой деятельности, её субъектов и объектов, видов коммерческой деятельности и их характеристику
- сформировать основной категориально - понятийный аппарат дисциплины
- выработать принципы планирования и организации снабжения и сбыта
- рассмотреть виды торговых операций, особенности коммерческой деятельности при организации продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках
- определить сущность и особенности коммерческой деятельности в розничной торговле, типы розничных предприятий и формы продажи, организацию и технологию розничных продаж, ассортиментную и ценовую политику

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

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК- 3	владением навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности;	Первый этап

Планируемые результаты обучения

Знать:

- 1) принципы стратегического анализа при организации оптовой и розничной торговли

Уметь:

- 1) разрабатывать стратегию организации анализировать обеспеченность организации материальными ресурсами и определять уровень их использования

Владеть:

- 1) навыками организации и управления коммерческой деятельностью предприятия Навыками стратегического анализа, разработки стратегии организации, направленной на обеспечение конкурентоспособности

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК- 5	способностью анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений;	Первый этап

Планируемые результаты обучения

Знать: функциональными стратегиями компаний с целью подготовки сбалансированных управленческих решений

Уметь:

- 1) анализировать взаимосвязи между функциональными стратегиями компаний

Владеть:

- 2) навыками организации и управления коммерческой деятельностью предприятия

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ПК- 7	владением навыками поэтапного контроля реализации бизнес-планов и условий заключаемых соглашений, договоров и контрактов, умением координировать деятельность исполнителей с помощью методического инструментария реализации управленческих решений в области функционального менеджмента для достижения высокой согласованности при выполнении конкретных проектов и работ;	Первый этап
<p>Планируемые результаты обучения</p> <p>Знать: 2) принципы коммерческой деятельности при организации оптовой и розничной торговли</p> <p>Уметь: 1) анализировать обеспеченность организации материальными ресурсами и определять уровень их использования</p> <p>Владеть: 1) навыками организации и управления коммерческой деятельностью предприятия. Навыками пользования программными средствами контроля и реализации бизнес-планов при принятии управленческих решений</p>		
ПК- 18	владением навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов);	Первый этап
<p>Планируемые результаты обучения</p> <p>Знать: 1) принципы бизнес-планирования при организации новых предприятий оптовой и розничной торговли</p> <p>Уметь: 1) анализировать обеспеченность организации материальными ресурсами и определять уровень их использования</p> <p>Владеть: 1) навыками организации бизнес-планирования и управления коммерческой деятельностью предприятия. Навыками пользования программными средствами контроля и реализации бизнес-планов при принятии управленческих решений</p>		
ПК- 19	владением навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками;	Первый этап
<p>Планируемые результаты обучения</p> <p>Знать: основные показатели финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности; методы финансового анализа; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующих хозяйствующих субъектов на микроуровне; методики проведения финансового анализа.</p> <p>Уметь: анализировать финансовую отчетность и составлять финансовый прогноз развития предприятия; формировать полную и достоверную информацию о хозяйственных процессах и результатах деятельности предприятия; дать экономическую интерпретацию полученным результатам анализа финансового состояния предприятия и сформировать рекомендации по повышению его финансовой устойчивости; видеть финансовые последствия принимаемых решений и компетентно влиять на развитие событий.</p> <p>Владеть: 1) Навыками анализа финансовой отчетности с использованием базового инструментария финансового менеджмента.</p>		
ПК- 20	владением навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур .	Первый этап
<p>Планируемые результаты обучения</p> <p>Знать: 1) Нормативно-правовую базу организации коммерческой деятельности</p>		

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
Уметь:		
1) осуществлять выбор наиболее эффективной организационно-правовой формы для проектируемого предприятия.		
Владеть:		
1) Навыками подготовки организационно-распорядительных документов для осуществления коммерческой деятельности		

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

- Маркетинг (ПК-3);
- Финансовый анализ (ПК-19);
- Стратегический менеджмент (ПК-3, ПК-5);
- Деловые коммуникации (ПК-20);
- Бизнес-планирование (ПК-18, ПК-19);
- Экономика предприятия (ПК-3, ПК-20);
- Ценообразование (ПК-3);
- Управление маркетингом (ПК-3, ПК-5);
- Маркетинговый анализ деятельности фирмы (ПК-3);
- Стратегический маркетинг (ПК-3, ПК-5, ПК-7, ПК-18, ПК-19, ПК-20).

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. Влияние основных факторов на результат коммерческой деятельности. Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. Методы снижения коммерческого риска.	8	8
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.	8	8
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.	8	8
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.	8	12
Текущий контроль 1 (проверочная работа)	4	
Учебный модуль 2. Планирование и организация снабжения и сбыта		
Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Сущность и значение оптовой продажи товаров. Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров.	8	8

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)	
	очное обучение	заочное обучение
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.	8	8
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.	8	8
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.	8	8
Текущий контроль 2 (проверочная работа)	4	
Текущий контроль 1-2 (контрольная работа)	-	2
Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет)	2	4
ВСЕГО:	72	72

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	2
2	8	3	8	2
3	8	3	9	2
4	8	3	9	2
5	8	3	9	1
6	8	2	9	1
7	8	2	9	1
8	8	2	9	1
ВСЕГО:		21		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.	8	2	9	1
2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.	8	2	9	1
3	Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками.	8	2	9	1

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
4	Коммерческая работа по оптовым закупкам.	8	2	9	1
5	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.	8	2	9	1
6	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли.	8	2	9	1
7	Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	8	1	9	1
8	Правовая и нормативная база коммерческой деятельности.	8	1	9	1
ВСЕГО:			14		8

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрено

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

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	Проверочная работа	8	1		-
2	Проверочная работа	8	1		-
1-2	Контрольная работа	8	-	9	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	8	19	8	14
Подготовка к практическим (семинарским) занятиям	8	16	9	32
Выполнение домашних заданий			9	2
Подготовка к зачетам	8	2	9	4
ВСЕГО:		37		52

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	Лекция-диалог, проблемная лекция	4	0,5

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)	
		очное обучение	заочное обучение
Практические и семинарские занятия	Выступление обучающихся с заранее подготовленными докладами и их обсуждение, поиск вариантов решения проблемных ситуаций	4	0,5
ВСЕГО:		8	1

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 лекционных, практических занятий, подготовка и представление докладов	20	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за каждое занятие (всего 34 занятия в семестре), максимум 68 баллов подготовка и представление в срок доклада – максимум 32 балла
2	Выполнение задания текущего контроля	40	5 баллов за каждый правильный ответ на вопрос тестового задания (2 теста по 10 вопросов) - максимально за два теста 100 баллов.
3	Сдача зачета	40	<ul style="list-style-type: none"> Ответ на теоретический вопрос (полнота владения терминологией, затраченное время) – до 30 баллов за вопрос (всего 2 вопроса) – максимум 60 баллов или Выполнение тестового задания (15 вопросов — 4 балла за каждый правильный ответ) — максимум 60 баллов Выполнение практического задания (5 тестовых вопросов или кейсов с пояснениями — 8 баллов за каждый правильный ответ) – максимум 40 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)	Не зачтено
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	
1 – 16		
0		

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>
2. Киселева Л.Г. Экономический анализ и оценка результатов коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / Л.Г. Киселева. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Вузовское образование, 2017. — 99 с. — 978-5-4487-0061-3. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68930.html>
3. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбучьянц О.В.— М.: Дашков и К, 2015.— 400 с. Режим доступа <http://www.iprbookshop.ru/10944> - ЭБС «IPRbooks».
4. Власова О.В. Коммерция [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Власова О.В. — Саратов: Корпорация «Диполь», 2012.— 326 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/10554> — ЭБС «IPRbooks».
5. Егорова Е.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Егорова Е.Н., Логинова Е.Ю.— Саратов: Научная книга, 2012.— 159 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/8201> - ЭБС «IPRbooks».

б) дополнительная учебная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29142>- ЭБС «IPRbooks».
2. Оканова Т.Н. Налогообложение коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебно-практическое пособие для студентов вузов.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 287с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/20977>- ЭБС «IPRbooks».
3. Синяева И.М. Маркетинг в коммерции [Электронный ресурс]: учебник/ Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В.— М.: Дашков и К, 2014.— 548 с. Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/14069> - ЭБС «IPRbooks».

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

1. Пучкова С.В., Куликова О.М. Коммерческая деятельность. / Методические указания к изучению дисциплины и выполнению курсового проекта (продвинутый уровень) для студентов направления подготовки 38.04.01 «Экономика», всех форм обучения. - Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна. – 2015. Регистрационный номер 611/15 <http://publish.sutd.ru/>

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.natop.ru/>
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

1. Microsoft Office 2016
2. Microsoft Windows 10

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

Стандартно оборудованная аудитория, специализированное мультимедийное оборудование, компьютер.

8.6. Иные сведения и (или) материалы

1. Сайт заочного отделения СПбГУПТД: http://sutd.ru/studentam/extramural_student/

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
---	---------------------------------------

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	Лекции обеспечивают теоретическое изучение дисциплины. На лекциях излагается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами, широко используется зарубежный и отечественный опыт по соответствующей тематике. Освоение лекционного материала обучающимся предполагает краткое последовательное фиксирование основных положений дисциплины в конспекте, выделение ключевых слов и терминов. Обучающемуся предлагается работа с теоретическим материалом (конспектирование источников, а также систематизация и структурирование информации). В случае, если самостоятельно не удастся разобраться в материале, обучающийся может задать преподавателю вопрос на практическом занятии или на консультациях.
Практические занятия	На практических занятиях разъясняются теоретические положения курса, обучающиеся 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; навыками работы в малых группах. Студенты готовят и представляют доклады.
Лабораторные занятия	Не предусмотрены
Самостоятельная работа	Данный вид работы предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации. В рамках подготовки к экзамену студент должен ознакомиться с перечнем вопросов к курсу, подготовить ответы, используя конспект лекций, материалы практических занятий, а также рекомендуемую литературу.

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 /этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ПК-3/первый этап	Называет и характеризует сущность и основные принципы стратегического анализа.	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к зачету (11 вопросов)
	Определяет и характеризует стратегии организации Проводит оценку необходимости и возможности разработки стратегии организации на основе разработанных методических рекомендаций, готовит отчет	Практическое задание	Практическое типовое задание (1 тип задачи 2 варианта)
ПК-5/первый этап	Называет и характеризует сущность и основные взаимосвязи между функциональными стратегиями	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к зачету (11 вопросов)
	Определяет и характеризует законодательно-правовую основу ведения бизнеса Проводит оценку необходимости и возможности реализации функциональных стратегий компании для подготовки управленческих решений	Практическое задание	Практическое типовое задание (1 тип задачи 2 варианта)
ПК-7/первый этап	Называет и характеризует сущность и основные этапы контроля бизнес-планов, условий заключаемых соглашений и договоров	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к зачету (11 вопросов)
	Координирует деятельность исполнителей с помощью методического инструментария	Практическое задание	Практическое типовое задание (1 тип задачи 2 варианта)

	Проводит оценку бизнес-плана на основе разработанных методических рекомендаций, составляет отчет		
ПК-18/первый этап	Называет и характеризует навыки бизнес-планирования	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к зачету (11 вопросов)
	Определяет и характеризует законодательно-правовую составляющую бизнес-планов	Практическое задание	Практическое типовое задание (1 тип задачи 2 варианта)
	Проводит оценку необходимости и возможности развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов)		
ПК-19/первый этап	Содержательно интерпретирует теоретические знания в сфере внутрифирменного планирования и коммуникации в рамках обеспечения эффективной работы всех участников процесса бизнес-планирования	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к зачету (11 вопросов)
	Составляет предварительный план мероприятий по контролю за ходом выполнения бизнес-плана на каждом этапе его реализации; определяет контрольные точки	Практическое задание	Практическое типовое задание (3 задания)
	Разрабатывает методические рекомендации по подготовке бизнес-плана в рамках группы исполнителей; осуществляет контроль за реализацией бизнес-плана по контрольным точкам и его корректировку		
ПК-20/первый этап	Формулирует и интерпретирует наименование законодательных и методических документов, объясняет легитимность нормативной документации приводит критерии и принципы оценки документов, обеспечивающих их правовую защиту, на примерах определяет юридическую силу документов	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к зачету (10 вопросов)
	Раскрывает особенности, преимущества и недостатки организационно-правовых форм предприятий; поясняет ответственность субъектов за соблюдение норм добросовестной деловой практики; объясняет содержание норм права, регулирующих способы расчёта ресурсов предприятия;	Практическое задание	Практическое типовое задание (3 задания)
	В зависимости от вида документа дает характеристику соблюдения обязательных признаков документа в области создания новых предпринимательских структур; Оценивает соблюдение требований оформления формуляра-образца документа		

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
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 несущественные 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 зачету, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ тем ы
1	Виды субъектов коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.	1
2	Оценка товаров в рыночных условиях, обеспечивающая установление его равновесной цены.	1
3	Услуги как объект коммерческой деятельности. Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов.	1
4	Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров.	2
5	Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле.	2
6	Исполнение договоров купли-продажи: подготовка товара к отгрузке и документальное оформление исполнения коммерческой сделки.	3
7	Формы проведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.	3
8	Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.	3
9	Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования. Технология планирования коммерческой деятельности.	4
10	Стратегическое планирование и обоснование выгодной зоны рыночного присутствия – матрицы BKG, И.Ансоффа, М. Портера.	4
11	Выбор целевого рынка. План проникновения на новые сегменты рынка.	4
12	Бизнес-планирование. Основные функции бизнес-плана, его структура.	4
13	Обоснование предпринимательского замысла. Этапы разработки проекта стартап на новинку.	4
14	Ассортиментная политика в оптовых и розничных предприятиях. Принципы подбора товарного ассортимента в магазинах.	5
15	Оценочные модели ассортимента ABC и XYZ.	5
16	Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента	5
17	Управление товарными запасами на складах оптовых предприятий	5
18	Управление товарными запасами розничных торговых предприятий	5
19	Содержание сбыта как экономической категории процесса расширенного воспроизводства: цели, задачи, принципы и функции. Сбытовая программа предприятия	6
20	Создание клиентоориентированного портфеля заказов. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов.	6
21	Структура построения службы сбыта.	6
22	Стратегическое и оперативное планирование сбыта. Методы прогнозирования сбыта продукции.	6
23	Социально-экономическая сущность оптовой торговли: структура, классификационные признаки.	7
24	Формы и технология оптовой продажи товаров.	7
25	Содержание прогрессивных форм торговли: ярмарок, бирж, выставок и аукционов.	7
26	Формы расчетов при оптовой торговле: платежные поручения, вексельная форма, чеки, аккредитивы.	7
27	Розничная торговля: основные формы и методы розничной торговли. Специфика розничной торговли	8
28	Организационные этапы розничной торговли.	8

29	Торговые и технологические операции в розничной торговле	8
30	Услуги, оказываемые розничными торговыми предприятиями.. Качество и уровень обслуживания потребителей. Стандарт обслуживания клиентов.	8
31	Франчайзинг: специфика сетевой торговли	8
32	Значение системы мерчендайзинга как фактора эффективной торговли	8

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

Не предусмотрено

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	<p>Тема 1. Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность. <i>Вы владеете долей, равной 500 т. руб. Помимо вас у предприятия есть еще 9 совладельцев с равными вкладами. Уставной капитал – 10 млн р. Предприятие понесло убытки в размере 6 млн. руб. Рассчитайте долю убытков, которую вам придется взять на себя в случае банкротства, если предприятие является:</i> 1) полным товариществом; 3) акционерным обществом.</p>	1) 25% 2) 100%																								
2	<p>Тема 2. Организационно-правовые формы субъекта коммерческой деятельности <i>Определите целесообразно ли заниматься предпринимателю дальнейшей разработкой нового товара, если маркетинговое исследование показало следующие данные о распределении вероятностей совершения покупки этого товара:</i> 1.определенно куплю – 15% покупателей 2.вероятно куплю – 45% покупателей 3.может быть куплю, а может и нет – 20% покупателей 4.вероятно не куплю – 12% покупателей 5.скорее всего не куплю – 8% покупателей (итого -100%).</p>	Да, целесообразно																								
3	<p>Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. <i>Остаток масляной эмали на складе торгового предприятия на 15 марта составляет 250 кг. За оставшиеся 16 дней месяца лакокрасочный завод должен отгрузить 530 кг. В день в среднем продается 32 кг. На апрель с покупателями заключены контракты на поставку 1100 кг эмали. В результате принимаемых мер по расширению сбыта предполагается продать дополнительно 220 кг. Норматив товарного запаса – 160 кг. Требуется определить, какое количество эмали необходимо завести на склад в апреле.</i></p>	13456 кг																								
4	<p>Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. <i>Учет поставок товара в магазин показал существенные отклонения в сроках поставки товара (таблица 1).</i> Таблица 1 - Данные о поставке товара</p> <table border="1" data-bbox="231 1809 1157 2065"> <thead> <tr> <th rowspan="2">№ п/п</th> <th rowspan="2">Товар</th> <th rowspan="2">Цена, р.</th> <th colspan="2">Подлежало поставке по договору</th> <th colspan="2">Фактически поставлено</th> <th colspan="2">Недоставка</th> </tr> <tr> <th>Количество, шт.</th> <th>Сумма, р.</th> <th>Количество, шт.</th> <th>Сумма, р.</th> <th>Количество, шт.</th> <th>Сумма, р.</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Кофе Pele 50 г</td> <td>18</td> <td>48</td> <td></td> <td>45</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	№ п/п	Товар	Цена, р.	Подлежало поставке по договору		Фактически поставлено		Недоставка		Количество, шт.	Сумма, р.	Количество, шт.	Сумма, р.	Количество, шт.	Сумма, р.	1	Кофе Pele 50 г	18	48		45				1) 18 2) 0 3) 28
№ п/п	Товар				Цена, р.	Подлежало поставке по договору		Фактически поставлено		Недоставка																
		Количество, шт.	Сумма, р.	Количество, шт.		Сумма, р.	Количество, шт.	Сумма, р.																		
1	Кофе Pele 50 г	18	48		45																					

	2	Кофе Pele 100 г	26	48		48				4) 0																														
	3	Кофе Von 100 г	28	48		24																																		
	4	Кофе Tchibo Mild 50 г	48	24		24																																		
<p>Согласно заключенному договору купли-продажи за просроченную поставку или недопоставку товаров продавец уплачивает покупателю неустойку в размере 4 % стоимости не поставленных в срок товара.</p> <p>Рассчитайте сумму неустойки за недопоставку товара.</p>																																								
5	<p>Тема 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. 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.																														
6	<p>Тема 6. Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятиях. Производственное предприятие продало товары крупной и мелкой оптовым фирмам. Те, в свою очередь, продали товары 12 розничным фирмам. Укажите тип канала сбыта, определите длину и ширину.</p>									Тип второго уровня, длина 3, ширина 12																														
7	<p>Тема 6. Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли. Оборот розничной торговли магазина в отчетном году составил 15 800 тыс. руб., планируется увеличить его на 1,5% с каждого кв. м торговой площади (в сопоставимых ценах). Индекс цен — 1,07. Торговая площадь магазина — 1800 м², в планируемом году предполагается расширение на 300 м². Рассчитайте оборот розничной торговли магазина на планируемый год.</p>									17300 руб.																														
8	<p>Тема 7. Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление товарными запасами. Предприятие оптовой торговли «Сдобри» снабжает розничную торговлю майонезом. Ее клиенты — продуктовые магазины, супермаркеты, палатки, отделы в крупных универсальных магазинах, кафе, рестораны. Фирма делает ставку на недифференцированный массовый маркетинг, но значение отдельных сегментов для «Сдобри» различно, что отражают данные таблицы. Каковы наиболее привлекательные сегменты с точки зрения ABC-анализа потребителей?</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Сегмен</th> <th>Потребление майонеза, %</th> <th>Емкость сегмента, %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td>17</td><td>3</td></tr> <tr><td>2</td><td>19</td><td>2</td></tr> <tr><td>3</td><td>24</td><td>1</td></tr> <tr><td>4</td><td>8</td><td>20</td></tr> <tr><td>5</td><td>9</td><td>10</td></tr> <tr><td>6</td><td>11</td><td>7</td></tr> <tr><td>7</td><td>2</td><td>29</td></tr> <tr><td>8</td><td>4</td><td>17</td></tr> <tr><td>9</td><td>6</td><td>11</td></tr> </tbody> </table>									Сегмен	Потребление майонеза, %	Емкость сегмента, %	1	17	3	2	19	2	3	24	1	4	8	20	5	9	10	6	11	7	7	2	29	8	4	17	9	6	11	Сегменты 1, 2 и 3
Сегмен	Потребление майонеза, %	Емкость сегмента, %																																						
1	17	3																																						
2	19	2																																						
3	24	1																																						
4	8	20																																						
5	9	10																																						
6	11	7																																						
7	2	29																																						
8	4	17																																						
9	6	11																																						

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

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (зачета) 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 (зачета)

Во время проведения зачета, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 40 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.