

УТВЕРЖДАЮ
Первый проректор,
Проректор по учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«30» 06. 2020 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В. 13

Коммерческая деятельность

(Индекс дисциплины)

(Наименование дисциплины)

Кафедра: **55** Экономики и финансов

Код

Наименование кафедры

Направление подготовки:

38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки:

«Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров»

Уровень образования: **Бакалавриат**

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочная	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	108	-	108
	Аудиторные занятия	68	-	16
	Лекции	34	-	8
	Лабораторные занятия	-	-	
	Практические занятия	34	-	8
	Самостоятельная работа	40	-	88
	Промежуточная аттестация	-	-	4
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	-	-	
	Зачет	5	-	5
	Контрольная работа	-	-	5
	Курсовая работа	-	-	
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							
Очно-заочная												
Заочная				0,5	2,5							

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению_38.03.06 Торговое дело

на основании учебных планов № 1/1/237
1/3/246

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;
- раскрыть принципы методологического исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- раскрыть принципы анализа и оценки коммерческой деятельности торговой организации;
- 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
ОПК-4	способностью осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.	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-10	способностью проводить научные, в том числе маркетинговые, исследования в профессиональной деятельности.	второй
Планируемые результаты обучения Знать: 1) Методология организации и проведение исследований и разработок. Уметь: 1) Анализировать информации об уровне научно-технического развития в соответствующей профессиональной сфере. Владеть: 1) Навыками анализа информационных материалов и их систематизации.		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.

- Менеджмент (ОПК-4);
- Учебная торговая практика (ОПК-4)

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное	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.	12	-	14
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.	9	-	12
Тема 3. 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.	9	-	11
Текущий контроль 1 (тестирование)	2	-	-
Учебный модуль 2. Планирование и организация снабжения и сбыта			
Тема 4. 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.	12	-	12
Тема 5. 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.	12	-	14
Тема 6. 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.	9	-	11
Текущий контроль 2 (тестирование)	2	-	-
Учебный модуль 3. Организация коммерческой деятельности предприятия			
Тема 7. 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.	12	-	14
Тема 8. Вексель и весельное обращение. Понятие и виды векселей. Вексельные реквизиты. Организация вексельного обращения. Вексельное кредитование. Специфика расчета доходности векселя.	6	-	8

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное	заочное обучение
Тема 9. 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.	6	-	8
Текущий контроль 3 (тестирование)	2	-	-
Текущий контроль 1-3 (контрольная работа)	-	-	2
Промежуточная аттестация по дисциплине (зачет с оценкой)	15	-	4
ВСЕГО:	108	-	108

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	5	5	-	-	4	1
2	5	5	-	-	4	1
3	5	3	-	-	4	1
4	5	4	-	-	4	1
5	5	4	-	-	5	1
6	5	3	-	-	5	1
7	5	4	-	-	5	0.5
8	5	3	-	-	5	0.5
9	5	3	-	-	5	1
ВСЕГО:		34		-		8

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Концепция коммерческой деятельности принципы и сущность (семинар)	5	5	-	-	5	0.5
2	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности (семинар)	5	3	-	-	5	0.5
3	Коммерческая работа по оптовым закупкам (практическое занятие)	5	5	-	-	5	1
4	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров (практическое занятие)	5	5	-	-	5	1
5	Коммерческая работа на предприятиях розничной торговли (семинар)	5	5	-	-	5	1
6	Ассортиментная и ценовая политика. Формирование ассортимента и управление	5	3	-	-	5	1

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
	товарными запасами (практическое занятие)						
7	Правовая и нормативная база коммерческой деятельности (семинар)	5	4	-	-	5	1
8	Вексель и весельное обращение (практическое занятие)	5	2	-	-	5	1
9	Анализ коммерческой деятельности на предприятии (семинар)	5	2	-	-	5	1
ВСЕГО:			34		-		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		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Текущий контроль (тестирование)	5	1	-	-	-	-
2	Текущий контроль (тестирование)	5	1	-	-	-	-
3	Текущий контроль (тестирование)	5	1	-	-	-	-
1-3	Контрольная работа	5	-	-	-	5	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	5	8	-	-	4 5	14 66
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	5	22	-	-	5	6
Выполнение домашних заданий	-	-	-	-	5	2
Подготовка к зачету	5	10	-	-	5	4
ВСЕГО:		40		-		92

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	очно-заочное обучение	заочное обучение

Лекции	Проблемная лекция, лекция – диалог, разбор конкретных ситуаций	12	-	6
Практические и семинарские занятия	Дискуссии, семинары, опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций	8	-	4
Лабораторные занятия	Не предусмотрены	-	-	-
ВСЕГО:		20	-	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	30	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за посещение каждого занятия (всего 34 занятия), максимум 68 баллов 4 баллов за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 8 вопросов в опроснике, один опрос в семестр), максимум 32 балла
2	Прохождение промежуточного теста	30	<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)
4	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 Решение практической задачи – до 40 баллов за каждую (всего 1 задача), максимум 40 баллов
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

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

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Коммерческая деятельность: учебник/ Д.А. Мачерет [и др.].— М.: Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте, 2016.— 380 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/57987.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— М.: Дашков и К, 2015.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52300.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
3. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник/ Памбухчиянц О.В.— М.: Дашков и К, 2015.— 284 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52270.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: постатейный комментарий к главам 1, 2, 3/ Б.М. Гонгало [и др.].— Электрон. текстовые данные.— М.: Статут, 2014.— 336 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/29142>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Пигунова О.В., Науменко Е.П.— Электрон. текстовые данные.— Минск: Вышэйшая школа, 2014.— 256 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35490>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
3. Стребкова Л.Н. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Стребкова Л.Н.— Электрон. текстовые данные.— Новосибирск: Новосибирский государственный технический университет, 2014.— 112 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/44984>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

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

1. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю.
2. Организация самостоятельной работы обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. – СПб.: СПГУТД, 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]: <http://www.gks.ru>
2. Рейтинг РБК [Электронный ресурс]: <http://www.rating.rbc.ru>
3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]: <http://window.edu.ru/>
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]: <http://www.iprbookshop.ru>
5. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]: <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)

1. Windows 10,
2. OfficeStd

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

- 1 Стандартно оборудованная аудитория
- 2 Видеопроектор с экраном
- 3 Компьютер

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	Организация деятельности обучающегося
--	---------------------------------------

работа обучающихся	
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. 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, подготовку к зачету.</p> <p>При подготовке к зачету 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 /этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ОПК-4/второй этап	Называет основные нормативно-правовые акты, регулирующие расчеты по налогам и сборам	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов к экзамену (10 вопросов)
	Определяет прибыль и рентабельность предприятия на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базой	Практическое задание	Практическое типовое задание (3 задания)
	Формулирует выводы об эффективности коммерческой деятельности организации и разрабатывает варианты ее совершенствования на основе произведенных расчетов	Практическое задание	Практическое типовое задание (5 заданий)

ПК-10/второй этап	Излагает основы системного анализа. Использует общие и специальные источники информации. Проводит анализ информационных материалов и их систематизацию.	Вопросы для устного собеседования. Практическое задание	Перечень вопросов к экзамену (10 вопросов) 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
86 - 100	5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
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.
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.
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.
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.
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.
1 – 16		Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.
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.

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
1	Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика.	1
2	Классификация коммерческих рисков.	1
3	Особенности коммерческой деятельности на предприятиях различных организационно- правовых форм.	2
4	Принципы формирования организационной структуры коммерческой службы предприятия.	2
5	Факторы, оказывающие влияние на построение организационной структуры коммерческой службы	2
6	Цели, функции и задачи коммерческой службы хозяйственного предприятия.	3
7	Организация закупок товаров на оптовых ярмарках.	3

8	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.	4
9	Методы повышения эффективности оптовой продажи товаров.	4
10	Методы стимулирования продажи товаров.	5
11	Структура торгового предприятия	5
12	Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	6
13	Ценовая политика в коммерческой деятельности предприятия, ее сущность и значение.	6
14	Санитарные правила и пожарная безопасность торговых предприятий.	7
15	Организация государственного контроля над торговлей.	7
16	Вексельные реквизиты.	8
17	Вексельное кредитование.	8
18	Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия.	9
19	Расчет и анализ прибыли торгового предприятия.	9
20	Оценка обеспеченности организации ресурсным потенциалом и эффективности его использования.	9

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

№ п/п	Формулировка задания	Ответ
1	<i>Организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, признается: а) юридическим лицом; б) государственным лицом; в) коммерческим лицом.</i>	в
2	<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: а) хозяйственные товарищества; б) полные товарищества; в) товарищества на вере; г) нет верного ответа.</i>	б
3	<i>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</i>	а
4	<i>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.</i>	в

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	<i>ОАО «Нева-спорт» приобрело следующие пакеты акций: - 800 обыкновенных именных акций ЗАО «Прогресс», номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Уставный капитал ЗАО «Прогресс» составляет 10000 руб.; - 300 обыкновенных именных акций ЗАО «Феникс плюс» номинальной стоимостью 10 рублей каждая. Уставный капитал ЗАО «Феникс плюс» также равен 10000 руб. Какое из указанных обществ будет являться дочерним и/или зависимым по отношению к ОАО «Нева-спорт»?</i>	Оба

2	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.	11257,5 руб.
3	Рассчитайте сумму оборота розничной торговли магазина на планируемый год, необходимую для формирования средств на оплату труда работников магазина на основе следующих данных: 1. В магазине работают 3 продавца. Средняя з/п одного работника в месяц в отчётном году составила 2500 руб. 2. Расходы на оплату труда составили в отчётном 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.
4	Выручка от реализации товаров (без учета НДС) оптовой торговой организации в сентябре 2015 г. составила: а) по товарам, облагаемым по ставке 18 %, — 180000 руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10 %, — 175 000 руб. Покупная стоимость товаров (без НДС): а) по товарам, облагаемым по ставке 18%, — 150000 руб.; б) по товарам, облагаемым по ставке 10%, — 160 000 руб. Услуги сторонних организаций, отнесенные на издержки обращения (в том числе НДС) — 8000 руб. Необходимо определить сумму НДС, подлежащую перечислению в бюджет.	5 680 руб.

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)

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