

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет «Торгово-технологический»
Кафедра «Товароведение, туризм и право»**

УТВЕРЖДАЮ
Декан ТТФ доцент Тлупов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.10 Коммерческая деятельность

Направление подготовки – **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) – **Торговое дело**

Квалификация выпускника – **бакалавр**


Курс обучения 2 (2)

Семестр 4 (4)

Форма обучения **очная (очно-заочная)**

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.10 «Коммерческая деятельность»** составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 963 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

к.э.н., зав. кафедрой  Е.А. Яицкая

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент  Е.А. Яицкая

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент  Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки  И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

1. Цели и задачи дисциплины

Целями дисциплины являются: формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков теоретического освоения студентами основных понятий и овладение системой организационных и экономических действий, направленных на решение коммерческих задач организаций для их эффективного функционирования на рынке товаров и услуг, и удовлетворения спроса потребителей. Для формирования профессиональных компетенций в процессе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» студентами приобретаются навыки использования методов организации и развития коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.

Задачами дисциплины являются:

- освоение коммерческой деятельности применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- разработка методологии исследования коммерческой деятельности на рынке товаров;
- обоснование организации составляющих коммерческую деятельность;
- ознакомление с государственным регулированием и регламентацией коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения;
- определение результативности коммерческой деятельности предприятия.

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

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение	ИД-1 _{ПК-6} Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры	Знать: методы и способы выбора деловых партнеров; особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров Уметь: выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения Владеть: базовыми навыками поиска, анализа и оценки деловых партнеров навыками организации и проведения деловых переговоров; навыками формирования критериев выбора деловых партнеров; способностью управлять процессом проведения переговоров с деловыми партнерами в рамках определенной темы и регламента
		ИД-2 _{ПК-6} Заключает договора и контролирует их выполнение	Знать: основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде; структуру и подходы к разработке договоров с деловыми партнерами; виды и этапы контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами Уметь: объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения пере-

			<p>говоров с деловыми партнерами</p> <p>Владеть: навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами</p>
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	ИД-1 _{ПК-8} Применяет современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	<p>Знать: современные методы по организации качественного обслуживания клиентов; принципы организации внутреннего пространства и наружного оформления, оптимального светового и цветового разрешения розничного торгового предприятия.</p> <p>Уметь: обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.</p> <p>Владеть: навыками применения современных методов по организации качественного обслуживания клиентов</p>
ПК-11	Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	ИД-1 _{ПК-11} Участвует в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	<p>Знать: инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)</p> <p>Уметь: осуществлять разработку, внедрение и оценку инноваций в области профессиональной деятельности</p> <p>Владеть: инновационными подходами и методами в области профессиональной деятельности</p>

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Коммерческая деятельность» входит в часть формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Торговое дело.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в часах выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и на самостоятельную работу

Учебные занятия	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	семестр	семестр
	5	5
	З.е., часов	З.е., часов
1. Контактная работа з.е./час, в том числе (час):	2,42/87	1,33/48
лекции	36(8)*	18(4)*
практические занятия	36(8)*	18(4)*
групповые консультации	3	3
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	
промежуточная аттестация: экзамен	9	9
2.Самостоятельная работа з.е./час, в том числе (час):	2,58/93	3,67/132
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	66	105
подготовка к промежуточной аттестации	27	27
Общая трудоемкость з.е./час	5/180	5/180

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

**4.1. Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам)
с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий
(очная форма обучения)**

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практические занятия	Самост. изуч. отд. тем
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	2(2)*	2(2)*	2
2.	Тема 2. Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом	2	2	2
3.	Тема 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	2	2	4
4.	Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	2	2	4
5.	Тема 5. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	2	2	2
6.	Тема 6. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	2	2	4
7.	Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности Тема 7. Исследование товарных рынков	2	2	4
8.	Тема 8. Выбор товаров и формирование ассортимента.	2(2)*	2(2)*	4
9.	Тема 9. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	2	2	4
10.	Тема 10. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	2(2)*	2(2)*	4
11.	Тема 11. Коммерческие взаиморасчеты	2	2	4
12.	Тема 12. Закупка и поставка товаров	2(2)*	2(2)*	4
13.	Тема 13. Формирование и планирование товарных запасов	2	2	4
14.	Тема 14. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	2	2	4
15.	Тема 15. Сервисное обслуживание	2	2	4
16.	Раздел 4. Роль государства в регулировании и регламентации коммерческой деятельности Тема 16. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	2	2	4
17.	Тема 17. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	2	2	4
18.	Тема 18. Результаты коммерческой деятельности	2	2	4
Итого по дисциплине:		36(8)*	36(8)*	66

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

**4.1. Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам)
с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий
(очно-заочная форма обучения)**

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практические занятия	Самост. изуч. отд. тем
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод.	1(1)*	1(1)*	4
2.	Тема 2. Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом	1	1	5
3.	Тема 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	1	1	6
4.	Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности	1	1	6
5.	Тема 5. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности	1	1	6
6.	Тема 6. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	1	1	6
7.	Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности Тема 7. Исследование товарных рынков	1	1	6
8.	Тема 8. Выбор товаров и формирование ассортимента.	1(1)*	1(1)*	6
9.	Тема 9. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	1	1	6
10.	Тема 10. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров	1(1)*	1(1)*	6
11.	Тема 11. Коммерческие взаиморасчеты	1	1	6
12.	Тема 12. Закупка и поставка товаров	1(1)*	1(1)*	6
13.	Тема 13. Формирование и планирование товарных запасов	1	1	6
14.	Тема 14. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров	1	1	6
15.	Тема 15. Сервисное обслуживание	1	1	6
16.	Раздел 4. Роль государства в регулировании и регламентации коммерческой деятельности Тема 16. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения	1	1	6
17.	Тема 17. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития	1	1	6
18.	Тема 18. Результаты коммерческой деятельности	1	1	6
Итого по дисциплине:		18(4)*	18(4)*	105

() * - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.3. Содержание разделов дисциплины (модуля)

4.3.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности	ЛЕКЦИЯ №1 Тема: «Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод» Коммерческая деятельность и предпринимательство как категории рыночной экономики, их сходство и различие. Особенности коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования. Роль торговой деятельности в сфере обращения.	2(2)*	1(1)*
		ЛЕКЦИЯ №2 Тема: «Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом» Основные типы моделей рынка. Отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки, характер производственно-коммерческой деятельности. Инфраструктура рынка. Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды и этапы, их содержание и эволюция. Экономические реформы и роль государства в управлении коммерцией.	2	1
		ЛЕКЦИЯ №3 Тема: «Объекты и субъекты коммерческой деятельности» Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Товар как объект коммерческой деятельности, его характеристика. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (консультационные, транспортно-экспедиторские, складские, информационные и др.). Содержание услуг на уровень доходов. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров, условия договора, его заключение и исполнение. Договора, заключаемые сторонами на рынке товаров и услуг, их виды: купли-продажи, поставки, бартера, комиссии, консигнации, аренды, страхования, перевозки, хранения, агентского соглашения, коммерческой концессии. Коммерческие условия, предусмотренные договорами, их содержание. Роль и значение договоров и условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Риск участников коммерческих сделок на рынке. Его форма, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. Субъекты коммерческой деятельности. Коммерческие предприятия и организации, их классификация (по виду хозяйственной деятельности, ха-	2	1

		рактору совершаемых операций, количественным параметрам, правовому положению, форме собственности, по принадлежности капитала. Объединения коммерческих предприятий, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве (союзы и ассоциации).		
2	Методологические основы коммерческой деятельности.	ЛЕКЦИЯ №4 Тема: «Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности» Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства, товаропроизводителей, торговых предприятий и потребителей. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой	2	1
		ЛЕКЦИЯ №5 Тема: «Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности» Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия. Их анализ и использование для решения коммерческих задач по доведению продукции от производителей до потребителей.	2	1
		ЛЕКЦИЯ №6 Тема: «Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности» Классификация методов исследования коммерческой деятельности: общенаучные и экономические методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками, товарно-денежным обменом, куплей-продажей и продвижением продукции по каналам реализации.	2	1
3	Составляющие коммерческой деятельности	ЛЕКЦИЯ №7 Тема: «Исследование товарных рынков» Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование. Оценка на рынке товаров с позиции потребителей. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия, их моделирование. Ценообразующие факторы при закупке и продаже товаров.	2	1
		ЛЕКЦИЯ №8 Тема: «Выбор товаров и формирование ассортимента» Методические подходы к выбору товаров при их закупке. Факторы, влияющие на формирование ассортимента. Управление товарной номенклатурой, ее количественная оценка.	2(2)*	1(1)*
		ЛЕКЦИЯ №9 Тема: «Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров» Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов.	2	1
		ЛЕКЦИЯ №10 Тема: «Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-	2(2)*	1(1)*

		<p>продажи товаров» Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.). Деловая переписка.</p>		
		<p>ЛЕКЦИЯ №11 Тема: «Коммерческие взаиморасчеты» Способы и формы расчетов, их влияние на коммерческую устойчивость предприятия.</p>	2	1
		<p>ЛЕКЦИЯ №12 Тема: «Закупка и поставка товаров» Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия. Принципы закупки и поставки товаров, документальное оформление и учет.</p>	2(2)*	1(1)*
		<p>ЛЕКЦИЯ №13 Тема: «Формирование и планирование товарных запасов» Управление товарными запасами. Оптимальные объемы запасов и наличных денег и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.</p>	2	1
		<p>ЛЕКЦИЯ №14 Тема: «Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров» Принципы и формы организации товародвижения, каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами.</p>	2	1
		<p>ЛЕКЦИЯ №15 Тема: «Сервисное обслуживание» Виды услуг, их сущность и отличительные особенности. Классификация и сертификация услуг. Качество услуг и управление им. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания.</p>	2	1
4	Роль государства в регулировании и регламентации коммерческой деятельности	<p>ЛЕКЦИЯ №16 Тема: «Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база» Государственное регулирование в торговле. Концепция развития оптовой торговли Российской Федерации в современных условиях. Организация оптовых рынков в России. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном, межрегиональном и региональном уровнях. Управление розничной торговлей в России на территориальном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Управление коммерческой деятельностью разных форм розничной торговли.</p>	2	1
		<p>ЛЕКЦИЯ №17 Тема: «Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой дея-</p>	2	1

		<p>тельности, источники развития» Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия. Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности. Оценка эффективности материально-технической базы. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.</p>		
		<p>ЛЕКЦИЯ №18 Тема: «Результаты коммерческой деятельности» Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия: Объем товарооборотов, объем продажи товаров, валовой доход, издержки обращения и прибыль. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.</p>	2	1

4.3.2 Практические занятия

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности	<p>Практическое занятие 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод. 1. Особенности коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования. 2. Роль торговой деятельности в сфере обращения.</p>	2(2)*	1(1)*
		<p>Практическое занятие 2. Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом 1. Основные типы моделей рынка. 2. Отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. 3. Характер производственно-коммерческой деятельности. 4. Инфраструктура рынка. 5. Развитие коммерции в России: периоды и этапы, их содержание и эволюция. 6. Развитие коммерции за рубежом. 7. Экономические реформы и роль государства в управлении коммерцией.</p>	2	1
		<p>Практическое занятие 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности 1. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. 2. Товар как объект коммерческой деятельности, его</p>	2	1

		<p>характеристика.</p> <p>3. Услуги как объект коммерческой деятельности.</p> <p>4. Виды услуг (консультационные, транспортно-экспедиторские, складские, информационные и др.).</p> <p>5. Содержание услуг и их влияние на уровень доходов.</p> <p>6. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности.</p> <p>7. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров, условия договора, его заключение и исполнение.</p>		
2	Методологические основы коммерческой деятельности.	<p>Практическое занятие 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности</p> <p>1. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства.</p> <p>2. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции товаропроизводителей.</p> <p>3. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции торговых предприятий и потребителей.</p> <p>4. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.</p>	2	1
		<p>Практическое занятие 5. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности</p> <p>1. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.</p> <p>2. Анализ факторов внешней и внутренней среды</p> <p>3. Использование факторов внешней и внутренней среды для решения коммерческих задач по доведению продукции от производителей до потребителей.</p>	2	1
		<p>Практическое занятие 6. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности</p> <p>1. Общенаучные и экономические методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.</p> <p>2. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками.</p> <p>3. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с товарно-денежным обменом.</p> <p>4. Методы организации коммерческой деятельности, связанные куплей-продажей.</p> <p>5. Методы организации коммерческой деятельности, связанные продвижением продукции по каналам реализации</p>	2	1
3	Составляющие коммерческой деятельности	<p>Практическое занятие 7. Исследование товарных рынков</p> <p>1. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.</p>	2	1

сти	<p>2. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование.</p> <p>3. Оценка на рынке товаров с позиции потребителей.</p> <p>4. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия, их моделирование.</p> <p>5. Ценообразующие факторы при закупке и продаже товаров.</p>		
	<p>Практическое занятие 8. Выбор товаров и формирование ассортимента</p> <p>1. Методические подходы к выбору товаров при их закупке.</p> <p>2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.</p> <p>3. Управление товарной номенклатурой.</p> <p>4. Количественная оценка товарной номенклатурой.</p>	2(2)*	1(1)*
	<p>Практическое занятие 9. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров</p> <p>1. Методы определения объемов закупок и продаж товаров.</p> <p>2. Сущность методов определения объемов закупок и продаж товаров.</p> <p>3. Технология расчетов определения объемов закупок и продаж товаров.</p>	2	1
	<p>Практическое занятие 10. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров</p> <p>1. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.</p> <p>2. Способы заключения договоров купли-продажи.</p> <p>3. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.).</p> <p>4. Деловая переписка.</p>	2(2)*	1(1)*
	<p>Практическое занятие 11. Коммерческие взаиморасчеты</p> <p>1. Понятие, сущность и содержание коммерческих взаиморасчетов</p> <p>2. Способы, формы и методы расчетов</p> <p>3. Влияние коммерческих взаиморасчетов на коммерческую устойчивость предприятия.</p>	2	1
	<p>Практическое занятие 12. Закупка и поставка товаров</p> <p>1. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.</p> <p>2. Принципы закупки и поставки товаров.</p> <p>3. Документальное оформление и учет поставленных товаров.</p>	2(2)*	1(1)*
	<p>Практическое занятие 13. Формирование и планирование товарных запасов</p> <p>1. Управление товарными запасами.</p>	2	1

		<p>2. Оптимальные объемы запасов и наличных денег.</p> <p>3. Методы определения оптимальных объемов запасов и наличных денег.</p> <p>4. Управление скоростью товарооборота.</p>		
		<p>Практическое занятие 14. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров</p> <p>1. Принципы и формы организации товародвижения.</p> <p>2. Каналы распределения, их выбор и оценка.</p> <p>3. Управление торговыми каналами.</p> <p>4. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.</p> <p>5. Управление процессами продажи товаров.</p>	2	1
		<p>Практическое занятие 15. Сервисное обслуживание</p> <p>1. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности.</p> <p>2. Классификация и сертификация услуг.</p> <p>3. Качество услуг и управление им.</p> <p>4. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания.</p>	2	1
4	Роль государства в регулировании и регламентации коммерческой деятельности	<p>Практическое занятие 16. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения</p> <p>1. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.</p> <p>2. Государственное регулирование в торговле.</p> <p>3. Концепция развития оптовой торговли Российской Федерации в современных условиях.</p> <p>4. Организация оптовых рынков в России.</p> <p>5. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном уровне.</p>	2	1
		<p>Практическое занятие 17. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития</p> <p>1. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности.</p> <p>2. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.</p> <p>3. Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.</p> <p>4. Оценка эффективности материально-технической базы.</p> <p>5. Инвестиции как источник развития материально-</p>	2	1

		технической оснащенности. 6. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.		
		Практическое занятие 18. Результаты коммерческой деятельности 1. Характеристика основных экономических показателей коммерческой деятельности предприятия. 2. Объем товарооборота. 3. Объем продажи товаров. 4. Валовой доход. 5. Издержки обращения и прибыль. 6. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. 7. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.	2	1

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной (очно-заочной) формам обучения 93 (132) часов, из них 66 (105) часов выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов. При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к практическим занятиям, к опросу, тестированию, к контрольным балльно-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции, выполнения практических работ, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На очно-заочной форме обучения, контроль самостоятельной работы осуществляется только во время промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (27 ч. по очной форме и 27 ч. по очно-заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к экзамену. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№ п/п	Тема и вопросы самостоятельной работы студентов очно(заочно)	Объем часов очно (заочно)	Перечень учебно-методического обеспечения	Форма самостоятельной работы и контроля
1	Тема 1. Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод. 1. Дайте определение коммерческой деятельности. 2. Тожественны ли понятия «торговля» и «коммерция»?	2(4)	[1]*, [7]*	Подготовка к сдаче экзамена. Ответ во время экзамена

	<p>3. В чем различие и идентичность понятий «коммерция» и «предпринимательство»?</p> <p>4. Какие виды процессов и операций осуществляются в торговле?</p>			
2	<p>Тема 2. Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом</p> <p>1. Дайте определение товарного рынка с позиций коммерческой направленности торгового предприятия.</p> <p>2. Какова структура рынка товаров в зависимости от их использования?</p> <p>3. Перечислите главные признаки рынка товаров.</p> <p>4. Дайте характеристику основных элементов модели товарного рынка и их взаимосвязанность.</p> <p>5. Каково влияние рынка на функционирование торгового предприятия.</p>	2(5)	[2]* , [6]*	Подготовка к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена
3	<p>Тема 3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности</p> <p>1. Перечислите основные объекты коммерческой деятельности.</p> <p>2. Раскройте содержание товара как объекта коммерческой деятельности.</p> <p>3. Дайте характеристику услугам и определите их влияние на уровень доходов.</p> <p>4. Перечислите этапы проведения сделки и раскройте их содержание.</p> <p>5. Охарактеризуйте основные виды договоров, заключаемые на рынке товаров и услуг, коммерческие условия и их содержание.</p> <p>6. Объясните влияние договоров и условий на показатели коммерческой деятельности.</p> <p>7. Укажите виды рисков участников коммерческих сделок на рынке и охарактеризуйте их.</p>	4(6)	[1]* , [8]*	Проработка учебного материала и подготовка к практическому занятию.
4	Тема 4. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой дея-	4(6)	[1]* , [6]*	Подготовка к сдаче экзамена.

	<p>тельности</p> <p>1. Выделите основные периоды и этапы развития коммерческого предпринимательства в России.</p> <p>2. Дайте характеристику основным формам и видам торговых предприятий в сфере торговли развитых зарубежных стран (США, Германии и Японии).</p> <p>3. Перечислите и охарактеризуйте меры государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в сфере торговли развитых зарубежных стран (США, Германии и Японии).</p>			Ответ во время экзамена
5	<p>Тема 5. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности</p> <p>1. Подходы к формированию предмета курса «Коммерческой деятельности».</p> <p>2. Структура и содержание.</p> <p>3. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.</p>	2(6)	[3]* , [5]*	
6	<p>Тема 6. Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности</p> <p>1. Назовите цели и главные задачи развития и совершенствования коммерческой работы на современном этапе с позиции различных субъектов коммерческой деятельности.</p> <p>2. Охарактеризуйте структуру и содержание коммерческой деятельности торгового предприятия при взаимодействии с внешней средой.</p>	4(6)	[4]* , [8]*	Проработка учебного материала и подготовка к практическому занятию.
7	<p>Тема 7. Исследование товарных рынков</p> <p>1. Назовите факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>2. От каких факторов внутренней среды предприятия зависит уровень его коммерческой деятель-</p>	4(6)	[2]* , [4]* , [5]*	Подготовка к сдаче экзамена. Ответ во время экзамена

	ности. 3. Каковы задачи анализа информации о внешней и внутренней среде предприятия для принятия коммерческих решений.			
8	Тема 8. Выбор товаров и формирование ассортимента. 1. Какие методы используются в коммерческом предприятии для выявления устойчивой тенденции (тренда) развития спроса в ретроспективе? 2. Какую зависимость характеризует коэффициент эластичности? 3. С какой целью используются корреляционный и регрессионный анализ при прогнозировании спроса? 4. Назовите методы экспертных оценок, используемые для прогнозирования спроса.	4(6)	[1]*, [4]*, [6]*	Подготовка к деловой игре
9	Тема 9. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров 1. Каковы задачи исследования целевых рынков? 2. Раскройте сущность понятия «прогноз спроса потребителей», 3. Назовите основные факторы, формирующие спрос на товары и услуги. 4. Укажите источники исходной информации о состоянии рынка товаров и услуг. 5. Перечислите основные детерминанты спроса. 6. Охарактеризуйте виды информации, на которых базируется оценка спроса на товары.	4(6))	[1]*, [4]*, [5]*	Подготовка к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена.
10	Тема 10. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров 1. Какие требования предъявляются к выбору товаров при их закупке? 2. Перечислите факторы, влияющие на формирование ассортимента? 3. Назовите количественные показатели оценки товарной номенклатуры?	4(6)	[2]*, [4]*, [5]*	Подготовка к сдаче экзамена. Ответ во время экзамена

	4. Что такое широта товарного ассортимента? 5. Что такое глубина товарного ассортимента?			
11	Тема 11. Коммерческие взаиморасчеты 1. Назовите методы определения объемов закупок товаров? 2. Назовите методы определения объемов продаж товаров? 3. Приведите формулы расчета определения объемов закупок и продаж	4(6)	[2]*, [4]*, [5]*	Подготовка к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена
12	Тема 12. Закупка и поставка товаров 1. Укажите организационные аспекты товарообеспечения коммерческих предприятий. 2. Перечислите основные принципы доведения товаров из сферы производства до предприятий торговли. 3. Какие документы используют при оформлении и учете поставляемых товаров	4(6)	[4]*, [5]*	Подготовка к сдаче экзамена. Ответ во время экзамена
13	Тема 13. Формирование и планирование товарных запасов 1. В чем заключается управление и формирование товарных запасов в коммерческом предприятии? 2. Поясните процесс формирования оптимальных объемов запасов и наличных денег в торговом предприятии. 3. Какие методы определения оптимальных объемов запасов и наличных денег Вы знаете? 4. Раскройте понятие «скорость товарооборота» и перечислите приемы управления данным понятием.	4(6)	[1]*, [4]*, [5]*	Проработка учебного материала для подготовки к практическому занятию
14	Тема 14. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров 1. Охарактеризуйте принципы и формы организации товародвижения. 2. Укажите, что влияет на выбор канала распределения и как про-	4(6)	[3]*, [4]*, [5]*	Подготовка к сдаче экзамена. Ответ во время экзамена

	<p>исходит управление ими?</p> <p>3. Перечислите каналы распределения продукции и обоснуйте их выбор для каждого конкретного случая.</p> <p>4. Какие виды методов продажи Вы знаете?</p>			
15	<p>Тема 15. Сервисное обслуживание</p> <p>1. Перечислите, какие виды услуг Вы знаете, и раскройте сущность каждого из них.</p> <p>2. Дайте определение сертификации услуг.</p> <p>3. Что влияет на качество услуг в торговом предприятии?</p> <p>4. Назовите основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания.</p>	4(6)	[3]*, [4]*, [8]*	Подготовка к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена
16	<p>Тема 16. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения</p> <p>1. Рассмотрите меры государственного регулирования и регламентации оптовой торговли товарами народного потребления и производственного назначения.</p> <p>2. Перечислите меры государственного регулирования потребительского рынка в сфере розничной торговли.</p> <p>3. В чем заключается регламентация деятельности розничных торговых предприятий по реализации продовольственных и непродовольственных товаров?</p> <p>4. Какие нормативные акты регулируют деятельность товарных бирж, аукционов, выставок и торгов?</p>	4(6)	[1]*, [4]*, [6]*	Подготовка к сдаче экзамена. Ответ во время экзамена
17	<p>Тема 17. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития</p> <p>1. Раскройте сущность и значение материально-технической базы торгового предприятия для осуществления коммерческой</p>	4(6)	[3]*, [4]*, [5]*	Проработка учебного материала для подготовки к практическому занятию

	<p>деятельности.</p> <p>2. Опишите структуру основных производственных фондов коммерческого предприятия и их влияние на уровень торговых процессов и обслуживания покупателей.</p> <p>3. Охарактеризуйте суть технической политики, оказывающей воздействие на развитие коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>4. По каким показателям проводится оценка эффективности основных производственных фондов коммерческого предприятия?</p> <p>5. Что представляет собой инвестиции в условиях рынка?</p>			
18	<p>Тема 18. Результаты коммерческой деятельности</p> <p>1. Из каких элементов складывается технология определения результативности коммерческой деятельности предприятия?</p> <p>2. Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.</p> <p>3. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?</p> <p>4. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода коммерческого предприятия?</p> <p>5. Объясните, почему прибыль коммерческой предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.</p>	4(6)	[2]*, [4]*, [5]*	Подготовка к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена. Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена
19.	Подготовка к промежуточной аттестации	27(27)	[1]*; [2]*, [3]*, [4]*, [5]*; [6]*, [7]*, [8]*; Конспект лекций	Подготовка к промежуточной аттестации. Ответ во время экзамена
Итого		93(132)		

* Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

6. Фонд оценочных средств, для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

№ модуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины
1.	Раздел 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности Коммерческая деятельность: понятие, предмет и метод. Сферы применения и история развития коммерции в России и за рубежом Объекты и субъекты коммерческой деятельности	ПК-6 ПК-8	1-ый рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты))
2.	Раздел 2. Методологические основы коммерческой деятельности Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности	ПК-6 ПК-8 ПК-11	2-ой рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты))
3.	Раздел 3. Составляющие коммерческой деятельности Исследование товарных рынков Выбор товаров и формирование ассортимента. Определение оптимальных объемов закупок и продаж товаров	ПК-6 ПК-8 ПК-11	3-ий рейтинг контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты))
4.	Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров купли-продажи товаров Коммерческие взаиморасчеты Закупка и поставка товаров	ПК-6 ПК-8 ПК-11	4-ый рейтинг контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты))
5.	Формирование и планирование товарных запасов Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров Сервисное обслуживание	ПК-6 ПК-8 ПК-11	5-ый рейтинг контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты))
6.	Раздел 4. Роль государства в регулировании и регламентации коммерческой деятельности Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, источники развития Результаты коммерческой деятельности	ПК-6 ПК-8 ПК-11	6-ой рейтинг контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты))

6.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

Текущий контроль - это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами ма-

териала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических работ, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов.

Критериями оценки индикатора достижения компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплины.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

15-20 баллов – студент получает при **высоком** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения освоенных знаний;

10-14 баллов – студент получает при **среднем** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

До 10 баллов – студент получает при **пороговом** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и частично с пробелом освоении знаний, умений и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

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

Рабочей программой дисциплины «Технологии продаж» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

ПК-6 - Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

ПК-8 - Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания;

ПК-11 - Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

В процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело компетенции **ПК-3, ПК-6, ПК-8, ПК-11** формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы
Торговое дело

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
ПК-6	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	8
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-8	Б1.В.04 Сервисная деятельность	3
	Б1.В.05 Товарная информация	4
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	
	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	8
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-11	Б1.В.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности	2
	Б1.О.19 Логистика	3
	Б1.В.03 Цифровая экономика в торговле	
	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	4
	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	
	Б1.В.11 Организация экспертизы	5
	Б1.В.12 Технологии продаж	
	Б1.В.13 Рекламная деятельность	
	Б1.В.21 Электронная коммерция	7
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	8
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б1.В.26 Налоги и налогообложение	
	Б2.В.01(Пд) Производственная практика, преддипломная	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

** Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и прохождения практик.*

7.2. Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и индикаторов достижения компетенций по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация – экзамен.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от семестрового экзамена (получить их «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;

- если студент по итогам текущего рейтинга набрал в семестре **49-54** баллов то он получает, «автоматом» оценку - «хорошо», **55** и выше «отлично».

- Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации (экзамен).

Студент, получивший по итогам текущего и промежуточного контроля меньше **45** баллов, не может претендовать на оценку «отлично».

Индикаторы достижения компетенций*

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно /не зачтено	удовлетворительно/зачтено	хорошо /зачтено	отлично /зачтено
ИД-1 _{ПК-6} Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры (4 этап)	Знать: методы и способы выбора деловых партнеров; особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	Не знает методы и способы выбора деловых партнеров; особенности проведения деловых переговоров, процесс согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципы делового общения; методы и технологии отбора деловых партнеров	Частично знаком с методами и способами выбора деловых партнеров; особенностями проведения деловых переговоров, процессом согласования и контрактного оформления деловых связей; организацией коммуникационного процесса, принципами делового общения; методами и технологиями отбора деловых партнеров	Достаточно владеет знаниями о методах и способах выбора деловых партнеров; особенностях проведения деловых переговоров, процессах согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципах делового общения; методах и технологиях отбора деловых партнеров	В полной мере владеет знаниями о методах и способах выбора деловых партнеров; особенностях проведения деловых переговоров, процессах согласования и контрактного оформления деловых связей; организацию коммуникационного процесса, принципах делового общения; методах и технологиях отбора деловых партнеров
	Уметь: выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Не умеет выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Частично умеет выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Умеет с отдельными пробелами выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	На высоком уровне умеет выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения
	Владеть: базовыми методами и технологиями отбора деловых партнеров	Не владеет	Не в полной	Владеет с от-	Владеет на

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетво- рительно /не зачтено	удовлетвори- тельно/зачтено	хорошо /зачтено	отлично /зачтено
	выими навыками поиска, анализа и оценки деловых партнеров навыками организации и проведения деловых переговоров; навыками формирования критериев выбора деловых партнеров; способностью управлять процессом проведения переговоров с деловыми партнерами в рамках определенной темы и регламента	навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	мере владеет навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	дельными пробелами навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	высоком уровне навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения
ИД-2 _{ПК-6} Заклучает договора и контролирует их выполнение (4 этап)	Знать: основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде; структуру и подходы к разработке договоров с деловыми партнерами; виды и этапы контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	Не знает основные законы, принципы и закономерности эффективного сотрудничества в деловой среде; структуру и подходы к разработке договоров с деловыми партнерами; виды и этапы контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	Частично знаком с основными законами, принципами и закономерностями эффективного сотрудничества в деловой среде; структурой и подходом к разработке договоров с деловыми партнерами; видами и этапами контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	Достаточно владеет знаниям о основных законах, принципах и закономерностях эффективного сотрудничества в деловой среде; структуре и подходах к разработке договоров с деловыми партнерами; видах и этапах контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами	В полной мере владеет знаниями о Достаточно владеет знаниям о основных законах, принципах и закономерностях эффективного сотрудничества в деловой среде; структуре и подходах к разработке договоров с деловыми партнерами; видах и этапах контроля выполнения заключенных договоров с деловыми партнерами
	Уметь: объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров; определить и сфор-	Не умеет объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров;	Частично умеет объективно оценивать и осуществлять выбор деловых партнеров;	Умеет с отдельными пробелами объективно оценивать и осуществлять выбор деловых	На высоком уровне умеет объективно оценивать и осуществлять выбор деловых

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетво- рительно /не зачтено	удовлетвори- тельно/зачтено	хорошо /зачтено	отлично /зачтено
	мулировать ос- новные цели и задачи проведе- ния переговоров с деловыми партнерами; со- здавать условия для эффективной обратной связи в процессе прове- дения перегово- ров с деловыми партнерами	определить и сформулиро- вать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами	определить и сформулировать основные цели и задачи проведе- ния переговоров с деловыми партнерами; создавать усло- вия для эффек- тивной обрат- ной связи в процессе прове- дения перегово- ров с деловыми партнерами	партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведе- ния переговоров с деловыми партнерами; создавать усло- вия для эффек- тивной обрат- ной связи в про- цессе проведе- ния переговоров с деловыми партнерами	вых партне- ров; опреде- лить и сфор- мулировать основные це- ли и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной свя- зи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами
	Владеть: навы- ками подготов- ки, заключения договоров и кон- троля их выпол- нения; навыками разработки и заключения до- говоров с дело- выми партнера- ми	Не владеет навыками под- готовки, за- ключения до- говоров и кон- троля их вы- полнения; навыками раз- работки и за- ключения до- говоров с де- ловыми парт- нерами	Не в полной мере владеет навыками под- готовки, заклю- чения договоров и контроля их выполнения; навыками раз- работки и за- ключения дого- воров с деловы- ми партнерами	Владеет с от- дельными про- блемами навыка- ми подготовки, заключения до- говоров и кон- троля их выпол- нения; навыка- ми разработки и заключения до- говоров с дело- выми партнера- ми	Владеет на высоком уровне навы- ками подго- товки, заклю- чения догово- ров и кон- троля их вы- полнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами
ИД-1 _{ПК-8} При- меняет современ- ные методы по органи- зации каче- ственного об- служивания клиентов (4 этап)	Знать: современ- ные методы по организации качественного обслуживания клиентов; прин- ципы организа- ции внутреннего пространства и наружного оформления, оптимального светового и цве- тового разреше- ния розничного торгового пред- приятия	Не знает: со- временные методы по ор- ганизации каче- ственного обслуживания клиентов; принципы ор- ганизации внутреннего пространства и наружного оформления, оптимального светового и цветового разр- шения роз- ничного тор- гового пред- приятия	Частично знает: современные методы по орга- низации каче- ственного об- служивания клиентов; прин- ципы организа- ции внутренне- го пространства и наружного оформления, оптимального светового и цве- тового разреше- ния розничного торгового пред- приятия	Достаточно хо- рошо знает: со- временные ме- тоды по органи- зации каче- ственного об- служивания клиентов; прин- ципы организа- ции внутреннего пространства и наружного оформления, оптимального светового и цве- тового разреше- ния розничного торгового пред- приятия	В полной ме- ре знает: со- временные методы по организации качественного обслуживания клиентов; принципы организации внутреннего пространства и наружного оформления, оптимального светового и цветового разрешения розничного торгового

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетво- рительно /не зачтено	удовлетвори- тельно/зачтено	хорошо /зачтено	отлично /зачтено
					предприятия
	Уметь: обеспе- чивать необходи- мый уровень качества торго- вого обслужива- ния	Не обладает умениями обеспечивать необходимый уровень каче- ства торгового обслуживания	Частично обла- дает умениями обеспечивать необходимый уровень каче- ства торгового обслуживания	Умеет фрагмен- тарно обеспечи- вать необходи- мый уровень качества торго- вого обслужи- вания	Умеет обес- печивать не- обходимый уровень каче- ства торгового обслуживания
	Владеть: навы- ками примене- ния современ- ных методов по организации ка- чественного об- служивания кли- ентов	Не владеет навыками применения современных методов по организации качественного обслуживания клиентов	Не в полной мере владеет навыками оцен- ки навыками применения современных методов по ор- ганизации каче- ственного об- служивания клиентов	Владеет на до- статочном уровне навыка- ми применения современных методов по ор- ганизации каче- ственного об- служивания клиентов	Владеет на высоком уровне навы- ками приме- нения совре- менных мето- дов по орга- низации каче- ственного обслуживания клиентов
ИД-1ПК-11 Участвует в ра- ботке иннова- ционных мето- дов, средств технологий в об- ласти професси- ональной деятел- ности (коммерче- ской, маркетин- говой, реклам- но-логистической (или) товарове- дной) (4 этап)	Знать: инновационные методы, средства и технологии в области профессиональ- ной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Не знает инно- вационные методы, сред- ства и техно- логии в обла- сти професси- ональной дея- тельности (коммерче- ской, маркетин- говой, реклам- ной, логистиче- ской и (или) товарове- дной)	Частично зна- ком с инноваци- онными мето- дами, средства- ми и технологи- ями в области профессиональ- ной деятельности (коммерче- ской, маркетин- говой, реклам- ной, логистиче- ской и (или) товароведной)	Достаточно вла- деет знаниям о инновационных методах, сред- ствах и технологи- ях в области профессиональ- ной деятельности (коммерче- ской, маркетин- говой, реклам- ной, логистиче- ской и (или) товароведной)	В полной ме- ре владеет знаниями о инновацион- ных методах, средствах и технологиях в области проф- ессиональ- ной деятель- ности (ком- мерческой, маркетинго- вой, реклам- ной, логисти- ческой и (или) товароведной)
	Уметь: осу- ществлять раз- работку, внедре- ние и оценку инноваций в об- ласти професси- ональной дея- тельности	Не умеет осу- ществлять раз- работку, внедре- ние и оценку инноваций в области проф- ессиональной деятельности	Частично умеет осуществлять разработку, внедрение и оценку иннова- ций в области профессиональ- ной деятельности	Умеет с отдель- ными пробела- ми осуществ- лять разработку, внедрение и оценку иннова- ций в области профессиональ- ной деятельности	На высоком уровне умеет осуществлять разработку, внедрение и оценку иннова- ций в обла- сти професси- ональной дея- тельности
	Владеть: инновационным и подходами и методами в области профессиональ- ной деятельности	Не владеет навыками инновационны- х подходов и методов в области профессиональ- ной	Не в полной мере владеет навыками инно- вационных под- ходов и методов в области про- фессиональной деятельности	Владеет с от- дельными про- белами навыка- ми инновацион- ных подходов и методов в обла- сти профессио- нальной дея-	Владеет на высоком уровне навы- ками иннова- ционных под- ходов и мето- дов в области профессио-

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обу- чения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетво- рительно /не зачтено	удовлетвори- тельно/зачтено	хорошо /зачтено	отлично /зачтено
		деятельности		тельности	нальной дея- тельности

*На этапе освоения дисциплины

Для допуска к экзамену студенту необходимо восстановить пробелы, как по текущему, так и по промежуточному контролю. На экзамене студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Студент, набравший по итогам текущего и промежуточного контроля по дисциплине менее 30 баллов, после всех разрешенных отработок может получить оценку не выше «удовлетворительно».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетвори- тельно)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (не удовлетвори- тельно)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1пк-6, ИД-2пк-6, ИД-1пк-8, ИД-1пк-11 в процессе освоения образовательной программы

7.3.1. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

Вариант №1.

1. Коммерческая деятельность – это:

- А) производственная деятельность;
- Б) деятельность, связанная с продажей товаров конечным потребителям;
- В) любая деятельность, направленная на получение прибыли.

2. Системный подход – это:

- А) исследование совокупности взаимосвязанных элементов, составляющих единое целое;
- Б) создание эффективной системы взаимоотношений;
- В) коммерческие отношения в системе управления.

3. Современная система товарного обращения включает ... службы производственных предприятий.
- А) маркетинговые;
 - Б) охранные;
 - В) медицинские.
4. Способ снижения коммерческого риска путем создания встречных требований и обязательств контрагентов называется:
- А) контрактация;
 - Б) хеджирование;
 - В) контингентирование;
 - Г) опцион.
5. Прогноз спроса методом экстраполяции тренда основан на:
- А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогнозный период;
 - Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
 - В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
 - Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
 - Д) использовании нормативной и технической документации.

Вариант №2.

1. Предпринимательская деятельность – это:
- А) производственная деятельность;
 - Б) деятельность, связанная с продажей товаров посредникам;
 - В) хозяйственная деятельность, осуществляемая организациями и индивидуальными предприятиями по своей инициативе, на свой страх и риск, с целью получения прибыли.
2. Предмет коммерции включает ... обмен.
- А) товароденежный;
 - Б) информационный;
 - В) неэквивалентный.
3. Предельная численность работников малого предприятия розничной торговли составляет ... человек.
- А) 10;
 - Б) 30;
 - В) 50.
4. В основе статистического метода определения степени коммерческого риска лежит:
- А) анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
 - Б) усреднение экспертных оценок риска;
 - В) учет вероятных факторов;
 - Г) учет случайных факторов.
5. Прогноз спроса с использованием коэффициента эластичности основан на:
- А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогнозный период;
 - Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
 - В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
 - Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
 - Д) использовании нормативной и технической документации.

Вариант №3.

1. Предприниматель может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, включая торгово-закупочную, посредническую, ... , операции с ценными бумагами.
- А) консультационную;
 - Б) законодательную;
 - В) контрольную.

2. Видами торговой деятельности являются:

- А) розничная (мелкорозничная) торговля;
- Б) оптовая (мелкооптовая) торговля;
- В) предоставление услуг общественного (массового) питания;
- Г) А и Б.
- Д) все вышеперечисленные.

3. Денежное выражение стоимости товара –

- А) цена;
- Б) торговая надбавка;
- В) потребительская стоимость.

4. Допустимым называется коммерческий риск, связанный с:

- А) вероятностью потери прибыли;
- Б) вероятностью банкротства;
- В) воздействием хорошо известных и прогнозируемых факторов.

5. Прогноз спроса методом корреляционно-регрессионного анализа основан на:

- А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогнозный период;
- Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
- В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
- Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
- Д) использовании нормативной и технической документации.

Вариант №4.

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

- А) потребительский рынок;
- Б) товарный рынок;
- В) торговая сеть.

2. Процесс физического перемещения товара от производителя в места продажи или потребления –

- А) товародвижение;
- Б) товарооборот;
- В) товарооборачиваемость.

3. Унитарное предприятие - организационно-правовая форма юридического лица, не наделенная правом ... на закрепленное за ней имущество.

- А) пользования;
- Б) собственности;
- В) распоряжения.

4. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков -

- А) ассортимент товаров;
- Б) ассортиментный перечень товаров;
- В) показатель ассортимента товаров.

5. К преимуществам прямых договорных связей не относится:

- А) снижение закупочных цен;
- Б) снижение звенности товародвижения;
- В) сокращение путей и сроков доставки;
- Г) возможность оперативно воздействовать на производителя;
- Д) возможность подсортировки для товаров сложного ассортимента.

Вариант №5.

1. Субъект торговли -

- А) товар, услуга;

- Б) покупатель;
- В) юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, занимающиеся торговлей и зарегистрированные в установленном порядке.
- 2. Транзитная форма товародвижения предполагает:
 - А) прямую поставку товаров, минуя оптовые склады;
 - Б) поставку товаров через оптовые склады;
 - В) транспортировку товаров собственным транспортом;
 - Г) транспортировку товаров через территорию сопредельных стран.
- 3. Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть -
 - А) специализированный магазин;
 - Б) магазин с комбинированным ассортиментом товаров;
 - В) магазин со смешанным ассортиментом товаров.
- 4. Организационная адаптация работника подразумевает:
 - А) усвоение организационного статуса и организационно-экономического механизма предприятия;
 - Б) приспособление к нагрузкам и условиям труда;
 - В) приспособление к мобильности и динамичности коммерческой деятельности;
 - Г) приспособление к неопределенности и неустойчивости рыночной среды.
- 5. Договор поставки предусматривает:
 - А) передачу продавцом покупателю товара для использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
 - Б) передачу продавцом покупателю товара для использования в предпринимательской деятельности;
 - В) передачу продавцом покупателю собственной сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи;
 - Г) передачу права требования по товарным поставкам;
 - Д) поставку товаров для государственных нужд.

Вариант №6.

- 1. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения –
 - А) технология торговли;
 - Б) форма товародвижения;
 - В) услуга торговли.
- 2. Имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли -
 - А) торговое предприятие;
 - Б) инфраструктура рынка;
 - В) объект коммерческой деятельности.
- 3. Критическим называется коммерческий риск, связанный с:
 - А) вероятностью потери прибыли;
 - Б) вероятностью потери прибыли и недополучения части дохода;
 - В) возможностью банкротства;
 - Г) воздействием случайных факторов.
- 4. Полнота ассортимента характеризуется:
 - А) сочетанием различных видов товаров в группах и групп товаров в розничном торговом предложении;
 - Б) общим количеством наименований товаров, имеющих в продаже;
 - В) соответствием фактического наличия товаров разработанному ассортиментному перечню на данный момент.
- 5. К активной части основных фондов предприятия торговли не относится:
 - А) торгово-технологическое оборудование;

- Б) подъемно-транспортные устройства;
- В) средства малой механизации;
- Г) автомобильный транспорт;
- Д) склады.

Вариант №7.

1. Субъекты коммерческой деятельности -
 - А) товары, услуги;
 - Б) покупатели;
 - В) организации и индивидуальные предприниматели, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.
2. Продажа производственного оборудования в кредит с последующим погашением долга готовой продукцией -
 - А) компенсационная сделка;
 - Б) встречная торговля;
 - В) концессия.
3. Совокупность товаров определенного вида, выделенных по ряду частных признаков -
 - А) разновидность товаров;
 - Б) группа товаров;
 - В) класс товаров.
4. Объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени –
 - А) товарооборачиваемость;
 - Б) валовый доход;
 - В) товароборот.
5. Исковое заявление – это:
 - А) устное требование о добровольном устранении нарушений условий договора или законодательства;
 - Б) то же, что претензия;
 - В) требование к компетентному органу о защите нарушенного права предприятия.

Вариант №8.

1. Многопрофильное торговое предприятие, интегрированное в производственную, финансовую и внешнеэкономическую сферы -
 - А) торговый дом;
 - Б) торговый центр;
 - В) торговый комплекс.
2. Совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением -
 - А) вид товаров;
 - Б) разновидность товаров;
 - В) класс товаров.
3. Совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала –
 - А) культура торгового обслуживания;
 - Б) технология торговли;
 - В) услуга торговли.
4. Элемент цены продавца, обеспечивающий ему возмещение затрат по продаже товаров и получение прибыли –
 - А) торговая надбавка;
 - Б) потребительская стоимость;
 - В) издержки обращения.
5. Объем продажи товаров и оказания услуг населению для личного, семейного, домашнего использования –

- А) розничный товарооборот;
- Б) оптовый товарооборот;
- В) товароснабжение.

Вариант №9.

1.Процесс размещения товара в складском помещении, содержание и уход за ним в целях обеспечения его качества и количества -

- А) хранение товаров;
- Б) товароснабжение;
- В) товародвижение.

2.Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определенную дату –

- А) товарные запасы;
- Б) товародвижение;
- В) товарооборот.

3.Сумма прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций торгового предприятия -

- А) чистая прибыль;
- Б) валовая прибыль;
- В) валовый доход.

4.Совокупность характеристик процесса и условий торгового обслуживания покупателей.

- А) услуга торговли;
- Б) технология торговли;
- В) качество торгового обслуживания.

5. Совокупность товаров определенного класса, обладающих сходным составом потребительских свойств и показателей -

- А) разновидность товаров;
- Б) вид товаров;
- В) группа товаров.

Вариант №10.

1.Товары, предназначенные для продажи населению с целью личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

- А) товары народного потребления;
- Б) товары производственного назначения.

2.Предприятие розничной торговли, реализующее несколько групп товаров, связанных общностью спроса и удовлетворяющих отдельные потребности -

- А) магазин с комбинированным ассортиментом товаров;
- Б) специализированный магазин;
- В) магазин со смешанным ассортиментом товаров.

3.Операция купли-продажи, при которой оплата поставленного товара принимается частично деньгами, частично другими товарами -

- А) встречная торговля;
- Б) компенсационная сделка;
- В) комиссия.

4.Процесс размещения товара в складском помещении, содержание и уход за ним в целях обеспечения его качества и количества -

- А) товароснабжение;
- Б) хранение товаров;
- В) товародвижение.

5.Валовый доход торговли –

- А) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени;

- Б) превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени;
- В) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

Вариант №11.

1. Некоммерческие организации:
 - А) не могут заниматься коммерческой деятельностью;
 - Б) могут свободно заниматься коммерческой деятельностью и распределять прибыль между участниками;
 - В) могут заниматься коммерческой деятельностью постольку, поскольку это служит их основной цели, не могут распределять прибыль между участниками.
2. В основе статистического метода определения степени коммерческого риска лежит:
 - А) анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
 - Б) усреднение экспертных оценок риска;
 - В) учет вероятных факторов;
 - Г) учет маловероятных факторов;
 - Д) учет случайных факторов.
3. Прогноз спроса методом экстраполяции тренда основан на:
 - А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогнозный период;
 - Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
 - В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
 - Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
 - Д) использовании нормативной и технической документации.
4. Объектами коммерческой деятельности являются:
 - А) торговые предприятия;
 - Б) товары, услуги, сделки;
 - В) продавцы.
5. Совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением -
 - А) торговая сеть;
 - Б) инфраструктура рынка;
 - В) товарный рынок.

Вариант №12.

1. Вид предприятия розничной торговли определяется -
 - А) по ассортименту реализуемых товаров;
 - Б) по торговой площади и формам торгового обслуживания покупателей.
2. В основе статистического метода определения степени коммерческого риска лежит:
 - А) анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
 - Б) усреднение экспертных оценок риска;
 - В) учет вероятных факторов;
 - Г) учет случайных факторов.
3. Коммерческая деятельность – это:
 - А) производственная деятельность;
 - Б) деятельность, связанная с продажей товаров конечным потребителям;
 - В) любая деятельность, направленная на получение прибыли.
4. Денежное выражение стоимости товара –
 - А) цена;
 - Б) торговая надбавка;
 - В) потребительская стоимость.

5. Набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков -
А) ассортимент товаров;
Б) ассортиментный перечень товаров;
В) показатель ассортимента товаров.

Вариант №13.

1. Рынок - это совокупность экономических отношений производства и ... материальных благ при помощи денег.
А) обмена;
Б) сохранения;
В) замещения.
2. Миссия организации:
А) структура организационного построения;
Б) стратегия организации;
В) жизненный цикл организации;
Г) четко выраженная причина существования организации, ее конечная задача, предназначение.
3. Капитализация -
А) развитие предприятий частной собственности;
Б) экономическая деятельность предприятия;
В) метод оценки стоимости предприятия;
Г) достижение экономической устойчивости предприятия.
4. Объем товарной массы в натуральном исчислении, проходящий через склад за определенный календарный период –
А) грузооборот склада;
Б) товарооборачиваемость;
В) товарные запасы.
5. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения –
А) технология торговли;
Б) форма товародвижения;
В) услуга торговли.

Вариант №14.

1. Капитал, материально-техническая база, информационное обеспечение являются:
А) объектами коммерческой деятельности;
Б) базисом коммерческой деятельности;
В) инфраструктурой коммерческой деятельности.
2. Торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием-
А) розничная торговля;
Б) оптовая торговля;
В) бартер.
3. К транспортным факторам, влияющим на процесс товародвижения относится:
А) размещение производства товаров;
Б) состояние путей сообщения;
В) расселение населения.
4. Основное регулирование отношений с участием потребителей осуществляется Гражданским кодексом Российской Федерации и
А) законом РФ «О защите прав потребителей»;
Б) законом РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;
В) федеральным законом «О естественных монополиях».
5. Валовый доход торговли –

- А) превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени;
- Б) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени;
- В) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

Вариант №15.

1. Любая вещь, не ограниченная в обороте, свободно отчуждаемая и переходящая от одного лица к другому по договору купли-продажи –
 - А) товар;
 - Б) собственность;
 - В) капитал.
2. Имущественный комплекс, используемый организацией для купли-продажи товаров и оказания услуг торговли -
 - А) торговое предприятие;
 - Б) инфраструктура рынка;
 - В) объект коммерческой деятельности.
3. Объем товарной массы в натуральном исчислении, проходящий через склад за определенный календарный период –
 - А) товарооборот;
 - Б) грузооборот склада;
 - В) товарные запасы.
4. Договор комиссии предусматривает:
 - А) реализацию комиссионером товара от своего имени, за свой счет;
 - Б) реализацию комиссионером товара от своего имени, за счет комитента;
 - В) реализацию комитентом товара от имени комиссионера, за его счет.
5. Сумма прибыли от реализации товаров, услуг, имущества и сальдо доходов и расходов от внереализационных операций торгового предприятия -
 - А) чистая прибыль;
 - Б) валовая прибыль;
 - В) валовый доход.

Вариант №16.

1. К социальным факторам, влияющим на процесс товародвижения, относится:
 - А) уровень доходов населения;
 - Б) товарная специализация производственных предприятий;
 - В) состояние транспортных путей сообщения.
2. Конкурсная продажа товаров, обладающих индивидуальными свойствами и ценностями –
 - А) ярмарка;
 - Б) аукцион;
 - В) биржа.
3. Целенаправленное управление товарной массой и номенклатурой товаров –
 - А) товарная политика;
 - Б) технологическая политика;
 - В) экономическая политика;
 - Г) товароснабжение.
4. Совокупность параллельно или последовательно выполняемых операций и процедур при продаже товаров и организации товародвижения –
 - А) технология торговли;

- Б) форма товародвижения;
 - В) услуга торговли.
5. Часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль –
- А) чистая прибыль;
 - Б) валовый доход;
 - В) прибыль от реализации товаров.

Вариант № 17.

1. Объем продажи товаров производителями и/или торговыми посредниками покупателям для дальнейшего использования в коммерческом обороте -
- А) розничный товарооборот;
 - Б) оптовый товарооборот;
 - В) товарные запасы.
2. Вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его в долгосрочную аренду:
- А) клиринг;
 - Б) бартер;
 - В) факторинг;
 - Г) франчайзинг;
 - Д) лизинг.
3. Принцип адаптивности структуры управления коммерческой деятельностью предприятия подразумевает:
- А) гибкость и приспособляемость к переменам и условиям окружающей среды;
 - Б) упрощение структуры управления при сохранении стабильности и надежности;
 - В) прием во внимание всех факторов, влияющих на принятие коммерческого решения, связь коммерческих процессов с субъектами внешней среды;
 - Г) ориентацию на горизонтальные связи.
4. Прогноз спроса методом экстраполяции тренда основан на:
- А) изучении тенденции развития спроса в ретроспективе и распространении ее на определенный прогнозный период;
 - Б) оценке специалистами факторов и прогнозных явлений, связанных со спросом;
 - В) отборе факторов, оказывающих наибольшее влияние на спрос;
 - Г) характеристике влияния на спрос одного из факторов;
 - Д) использовании нормативной и технической документации.
5. Валовый доход торговли –
- А) превышение выручки от продажи товаров и услуг над затратами по их приобретению за определенный период времени;
 - Б) объем продажи товаров и оказания услуг в денежном выражении за определенный период времени;
 - В) часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

Вариант №18.

1. Договор контрактации предусматривает:
- А) передачу продавцом покупателю товара для использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
 - Б) передачу продавцом покупателю товара для использования в предпринимательской деятельности;
 - В) передачу производителем заготовителю собственной сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи;

- Г) передачу права требования по товарным поставкам;
 - Д) поставку товаров для государственных нужд.
2. Осуществляемая на договорной основе покупка требований по товарным поставкам называется:
- А) клиринг;
 - Б) бартер;
 - В) факторинг;
 - Г) франчайзинг;
 - Д) лизинг.
3. Миссия организации:
- А) четко выраженная причина существования организации, ее конечная задача, предназначение;
 - Б) стратегия организации;
 - В) жизненный цикл организации;
 - Г) структура организационного построения.
4. Договор розничной купли-продажи предусматривает:
- А) передачу продавцом покупателю товара для личного, семейного, домашнего потребления, не связанного с предпринимательской деятельностью;
 - Б) передачу продавцом покупателю товара для использования в предпринимательской деятельности;
 - В) передачу продавцом покупателю собственной сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи;
 - Г) поставку товаров для государственных нужд.
5. Денежная оценка затрат, произведенных продавцом в процессе продвижения товаров к покупателю за определенный период времени –
- А) издержки обращения;
 - Б) товародвижение;
 - В) товарооборачиваемость.

Вариант №19.

1. Вид деятельности связанный с передачей права коммерческого использования торговой марки, технологии, ноу-хау:
- А) клиринг;
 - Б) бартер;
 - В) факторинг;
 - Г) франчайзинг;
 - Д) лизинг.
2. Договор поставки предусматривает:
- А) передачу продавцом покупателю товара для использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
 - Б) передачу продавцом покупателю товара для использования в предпринимательской деятельности;
 - В) передачу продавцом покупателю собственной сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи;
 - Г) передачу права требования по товарным поставкам;
 - Д) поставку товаров для государственных нужд.
3. Сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами, исполнителями услуг и покупателями, сложившаяся на основе разделения труда
- А) потребительский рынок;
 - Б) товарный рынок;
 - В) торговая сеть.
4. Часть торгового ассортимента товаров, которая должна быть постоянно в продаже –
- А) ассортиментный перечень товаров;

Б) показатель ассортимента товаров;

В) простой ассортимент товаров.

5. Время обращения среднего товарного запаса за определенный период –

А) товарооборот;

Б) товарный запас в днях;

В) товарооборачиваемость.

Вариант № 20.

1. К торговым факторам, влияющим на процесс товародвижения относится:

А) сезонность производства отдельных товаров;

Б) размеры и размещение предприятий торговли;

В) уровень доходов населения.

2. Объем товарной массы в натуральном исчислении, проходящий через склад за определенный календарный период –

А) грузооборот склада;

Б) товарооборачиваемость;

В) товарные запасы.

3. Часть валовой прибыли, которая остается в распоряжении торгового предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль –

А) валовый доход;

Б) чистая прибыль;

В) прибыль от реализации товаров.

4. Системный подход – это:

А) исследование совокупности взаимосвязанных элементов, составляющих единое целое;

Б) создание эффективной системы взаимоотношений;

В) коммерческие отношения в системе управления.

5. Сделка, предусматривающая обмен определенного количества товара на определенное количество другого товара называется:

А) клиринг;

Б) бартер;

В) факторинг;

Г) франчайзинг;

Д) дисконт.

7.3.2. Задания для подготовки к бально-рейтинговым контрольным мероприятиям.

1-ый рейтинг контроль

1. Особенности коммерческой деятельности в новых условиях хозяйствования.

2. Роль торговой деятельности в сфере обращения.

3. Основные типы моделей рынка.

4. Отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки.

5. Характер производственно-коммерческой деятельности.

6. Инфраструктура рынка.

7. Развитие коммерции в России: периоды и этапы, их содержание и эволюция.

8. Развитие коммерции за рубежом.

9. Экономические реформы и роль государства в управлении коммерцией.

10. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.

11. Товар как объект коммерческой деятельности, его характеристика.

12. Услуги как объект коммерческой деятельности.

13. Виды услуг (консультационные, транспортно-экспедиторские, складские, информационные и др.).

14. Содержание услуг и их влияние на уровень доходов.

15. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг как объекты коммерческой деятельности.
16. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров, условия договора, его заключение и исполнение.
17. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции государства.
18. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции товаропроизводителей.
19. Определение целей и задач коммерческой деятельности с позиции торговых предприятий и потребителей.
20. Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.
21. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия.
22. Анализ факторов внешней и внутренней среды
23. Использование факторов внешней и внутренней среды для решения коммерческих задач по доведению продукции от производителей до потребителей.
24. Общенаучные и экономические методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.
25. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками.
26. Методы организации коммерческой деятельности, связанные с товарно-денежным обменом.
- Методы организации коммерческой деятельности, связанные куплей-продажей.
27. Методы организации коммерческой деятельности, связанные продвижением продукции по каналам реализации

2-ой рейтинг

1. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
2. Потребительский спрос, его изучение и прогнозирование.
3. Оценка на рынке товаров с позиции потребителей.
4. Товарный ассортимент и ассортиментная политика предприятия, их моделирование.
5. Ценообразующие факторы при закупке и продаже товаров.
6. Методические подходы к выбору товаров при их закупке.
7. Факторы, влияющие на формирование ассортимента.
8. Управление товарной номенклатурой.
9. Количественная оценка товарной номенклатурой.
10. Методы определения объемов закупок и продаж товаров.
11. Сущность методов определения объемов закупок и продаж товаров.
12. Технология расчетов определения объемов закупок и продаж товаров.
13. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий.
14. Способы заключения договоров купли-продажи.
15. Приемы нечестных переговоров (намеренный обман, игра на полномочиях, сомнительность намерений и др.).
16. Деловая переписка.
17. Способы и формы расчетов.
18. Влияние коммерческих взаиморасчетов на коммерческую устойчивость предприятия.
19. Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
20. Принципы закупки и поставки товаров.
21. Документальное оформление и учет поставленных товаров.
22. Управление товарными запасами.
23. Оптимальные объемы запасов и наличных денег.
24. Методы определения оптимальных объемов запасов и наличных денег.
25. Управление скоростью товарооборота.

3-ий рейтинг контроль

1. Принципы и формы организации товародвижения.
2. Каналы распределения, их выбор и оценка.
3. Управление торговыми каналами.
4. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
5. Управление процессами продажи товаров.
6. Виды услуг, их сущность и отличительные особенности.
7. Классификация и сертификация услуг.
8. Качество услуг и управление им.
9. Основные направления, формы организации и условия развития сервисного обслуживания.
10. Государственное регулирование коммерческой деятельности хозяйственных предприятий: цель, формы, их содержание и нормативная база.
11. Государственное регулирование в торговле.
12. Концепция развития оптовой торговли Российской Федерации в современных условиях.
13. Организация оптовых рынков в России.
14. Государственное регулирование и регламентация оптовой торговли товарами разного назначения на федеральном уровне.
15. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности.
16. Финансирование закупок и обновления основных фондов из собственных и заемных средств предприятия.
17. Роль материально-технической базой и технической политики в осуществлении коммерческой деятельности.
18. Оценка эффективности материально-технической базы.
19. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности.
20. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.
21. Характеристика основных экономических показателей коммерческой деятельности предприятия.
22. Объем товарооборота.
23. Объем продажи товаров.
24. Валовой доход.
25. Издержки обращения и прибыль.
26. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.
27. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.
28. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода коммерческого предприятия?
29. Объясните, почему прибыль коммерческой предприятия является
30. Суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.

7.3.3. Перечень вопросов выносимых на промежуточную аттестацию

1. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.
2. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.
3. Сферы применения коммерческой деятельности
4. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности
5. Услуги как объект коммерческой деятельности: понятие, виды услуг
6. Назначение услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов
7. Понятие юридического лица
8. Понятие участников торговой деятельности
9. Виды субъектов торговой деятельности
10. Выбор вида организации для осуществления коммерческой деятельности
11. Ассоциации и союзы

12. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
13. Концепция коммерческой деятельности
14. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
15. Розничная и оптовая торговая сеть, ее структура и функции
16. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий
17. Инновации в организации и технологии коммерческой деятельности
18. Содержание исследования рынка товаров
19. Качество и потребительская оценка товаров на рынке
20. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары
21. Основные понятия ассортимента. Факторы, влияющие на формирование ассортимента
22. Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка
23. Сущность, роль и содержание закупочной работы
24. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
25. Классификация поставщиков
26. Материально-техническая база и техническая политика
27. Инвестиции как источник развития материально-технической базы
28. Товарообеспечение и коммерческие связи
29. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения
30. Прямые закупки товаров у производителей
31. Управление товарными запасами
32. Сущность, роль и содержание коммерческой работы по продаже товаров
33. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
34. Методы розничной продажи товаров
35. Организация оказания торговых услуг покупателям
36. Виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности
37. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров
38. Ответственность сторон за нарушение условий договора
39. Наличная форма расчетов.
40. Безналичная форма расчетов.
41. Порядок открытия счетов в банке
42. Сущность и виды коммерческого риска
43. Методы снижения риска
44. Органы государственного регулирования, осуществляющие регулирование коммерческой деятельности
45. Развитие конкуренции на товарных рынках и борьба с монополизмом

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

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятия и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утвержденных проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах факультетов и на сайте университета в установленные сроки.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература:

1. Левкин, Г. Г. Основы коммерции / Г. Г. Левкин. - М. | Берлин : Директ-Медиа, 2016. - 109 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429521>
2. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>
3. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и Ко, 2016. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>
4. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

Дополнительная литература

5. Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности / И. К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>
6. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394>
7. Коммерческая деятельность: Курс лекций: учебное пособие для студ. по напр. подготовки "Торговое дело" (профиль "Коммерция", квалификация - бакалавр) / сост.: Х. Л. Боготов [и др.]. - Нальчик: КБГАУ им. В.М.Кокова, 2014. - 176 с.
8. Коммерческая деятельность: учебник для студ. с/х вузов, обуч. по спец. "Экономика" и "Менеджмент" / В.В Березенков [и др.]. - М.: Издательство ООО "Атри", 2011. - 408 с.

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем.

• ЭБС «Издательства Лань»

Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»

ООО «Издательство Лань».

Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год

<http://e.lanbook.com/>

• Сетевая электронная библиотека

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<http://e.lanbook.com/>

<http://seb.e.lanbook.com/>

• ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть

ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru>

• Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)

ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

<http://elibrary.ru>

• Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64

ООО «Эй Ви Ди - Систем»

Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год

• Гарант

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнению практических работ студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практической работе студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы к практическим работам (см. учебно-методическое пособие к практическим занятиям по дисциплине «Коммерческая деятельность»). Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособия, дополнительной литературы, интернет - источников.

Защита практических работ, приходящиеся на каждый промежуточный рубеж оценивается в **10** баллов (за три точки - **30** баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;

- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Студенты очно-заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, ознакомились с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Коммерческая деятельность» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается экзаменом.

11. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.ВУЗ 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26EC-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
Российская торговля	http://www.rtpress.ru
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	http://www.garant.ru;
Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.	http://docs.cntd.ru/document/gost-7442-2002

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

№ п./п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории №201 для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjectorNP215G. Персональный компьютер Celeron

2.	Практические занятия	Аудитории №201 для проведения практических занятий в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, учебная мебель: столы - 26, стулья - 52, доска меловая, кафедра. Основное оборудование: экран для проектора – 1 шт., проектор – 1 шт., компьютер в комплекте – 1 шт.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет, ауд. №311), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютеры с выходом в Интернет