

**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.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

Направление подготовки - **38.03.06 Торговое дело**

Направленность **Торговое дело**

Квалификация выпускника - **бакалавр**

Курс обучения 4 (4)

Семестр 8 (8)

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

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.24 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»** 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

Цель дисциплины: формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка, направленных на совершенствование рыночных процессов отраслевых рынков.

Задачами дисциплины является:

- освоение основ коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка применительно к сфере товарного обращения;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка;
- овладение методологией коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг;
- овладение методами расчета эффективности оказываемых услуг субъектам рыночной экономики;
- овладение методами управления коммерческими процессами торговых предприятий с учетом специфики рынка;
- изучение нормативно-правовой базы государственного регулирования деятельности товарных рынков и контроля коммерческой деятельности;
- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью субъектов торгово-посреднического звена и инфраструктуры товарного рынка;
- изучение особенностей организации коммерческой деятельности в субъектах инфраструктуры рынка в современных условиях, ознакомление с передовым практическим опытом ведения коммерческих операций и приобретение навыков в определении их результативности.

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	Результаты обучения по дисциплине
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 осу-

			<p>существлять выбор деловых партнеров; определить и сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами</p> <p>Владеть: навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами</p>
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ИД-2 _{ПК-7} Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий	<p>Знать: способы и методы организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий при определении объема закупок и продажи товаров</p> <p>Уметь: организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, а также процесс закупки и продажи товаров</p> <p>Владеть: способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение торговых предприятий, закупку и продажу товаров</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 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» 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 самостоятельную работу

Учебные занятия	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	семестр	семестр
	6	6
	З.е., часов	З.е., часов
1. Контактная работа з.е./час, в том числе (час):	1,25/45	1,06/38
лекции	20(6)*	18(4)*
практические занятия	20(6)*	18(4)*
групповые консультации	1	1
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	
промежуточная аттестация: зачет	1	1
2. Самостоятельная работа з.е./час, в том числе (час):	1,75/63	1,94/70
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	58	65
подготовка к промежуточной аттестации	5	5
Общая трудоемкость з.е./час	3/108	3/108

()* - 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	Практически занятия	Сам изуч. отд. тем
1.	Введение. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	2	2	6
2.	Фондовые биржи – рынок ценных бумаг	2(2)*	2(2)*	8
3.	Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами.	2(2)*	2(2)*	8
4.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	2	2	8
5.	Рынок недвижимости.	4(2)*	4(2)*	8
6.	Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями.	2	2	6
7.	Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Торговля инжиниринговыми услугами.	4	4	8
8.	Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау»).	2	2	6
Итого по дисциплине:		20(6)*	20(6)*	58

()* - 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	Практиче- ские занятия	Сам изуч. отд. тем
1.	Введение. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	2	2	8
2.	Фондовые биржи – рынок ценных бумаг	2(2)*	2(2)*	9
3.	Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами.	2(2)*	2(2)*	8
4.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	2	2	8
5.	Рынок недвижимости.	2	2	8
6.	Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями.	2	2	8
7.	Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Торговля инжиниринговыми услугами.	4	4	8
8.	Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау»).	2	2	8
Итого по дисциплине:		18(4)*	18(4)*	65

(*)* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

4.3. Содержание разделов дисциплины модули)

4.3.1 Лекции

№ п/п	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
		очно	очно- заочно
1	Лекция 1. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка Введение. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка Инфраструктура рынка, как быстроразвивающееся многообразие рыночных отношений. Сущность и основные элементы коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	2	2
2	Лекция 2. Фондовые биржи – рынок ценных бумаг Фондовый рынок – как элемент рыночной инфраструктуры. Рынок ценных бумаг: участники, виды и основные понятия. Виды ценных бумаг и их характеристика. Виды сделок с ценными бумагами на фондовой бирже.	2(2)*	2(2)*
3	Лекция 3. Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами Биржа: ее виды и особенности деятельности. Биржевые операции и их функции. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм Порядок регистрации, лицензирования брокерской деятельности и функции брокерских фирм.	2(2)*	2(2)*
4	Лекция 4. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ Основные понятия лизинга. Субъекты и объекты. Формы, типы и виды лизинга Механизм лизинговой сделки. Лизинговые операции в коммерческом банке.	2	2
5	Лекция 5. Рынок недвижимости Основные понятия организации коммерческой деятельности на рынке недвижимости и его особенности	2(2)*	2
6	Лекция 6. Рынок недвижимости Сегментация рынка недвижимости Классификация объектов и субъектов рынка недвижимости	2	2
7	Лекция 7. Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями Экономическая сущность и категории страхования. Роль и место страховых рынков в экономике. Страхование коммерческих рисков. Концепция развития страхования в РФ.	2	2
8	Лекция 8. Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Понятие, особенности и содержание инжиниринга. //	2	2

9	Лекция 9. Торговля инжиниринговыми услугами. Оказание консультационных и информационных услуг. Международный обмен инженерно-техническими услугами. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.	2	2
10	Лекция 10. Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау») Интеллектуальная и промышленная собственность, их сущность. Виды лицензий и лицензионных договоров. Товарные знаки и знаки обслуживания. Защита интеллектуальной собственности в России.	2	2
	Итого по дисциплине	20(6)*	18(4)*

4.3.2 Практические занятия

№ раздела (модуля)	Наименование раздела дисциплин	Содержание практических занятий	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1.	Введение. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	Практическое занятие 1. 1. Инфраструктура рынка, как быстроразвивающееся многообразие рыночных отношений. 2. Сущность и основные элементы коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. 3. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	2	2
2.	Фондовые биржи – рынок ценных бумаг	Практическое занятие 2*. 1. Фондовый рынок – как элемент рыночной инфраструктуры. 2. Рынок ценных бумаг: участники, виды и основные понятия. 3. Виды ценных бумаг и их характеристика. 4. Виды сделок с ценными бумагами на фондовой бирже.	2(2)*	2(2)*
3.	Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами.	Практическое занятие 3*. 1. Биржа: ее виды и особенности деятельности. 2. Биржевые операции и их функции. 3. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм. 4. Порядок регистрации, лицензирования брокерской деятельности и функции брокерских фирм.	2(2)*	2(2)*
4.	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.	Практическое занятие 4. 1. Основные понятия лизинга. 2. Субъекты и объекты. 3. Формы, типы и виды лизинга 4. Механизм лизинговой сделки. 5. Лизинговые операции в коммерческом банке	2	2

5.	Рынок недвижимости	Практическое занятие 5*. 1. Основные понятия организации коммерческой деятельности на рынке недвижимости и его особенности	2(2)*	2
		Практическое занятие 6. 1. Сегментация рынка недвижимости. 2. Классификация объектов и субъектов рынка недвижимости	2	
6.	Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями.	Практическое занятие 7. 1. Экономическая сущность и категории страхования. 2. Роль и место страховых рынков в экономике. 1. Страхование коммерческих рисков. 2. Концепция развития страхования в РФ.	2	2
7.	Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Торговля инжиниринговыми услугами.	Практическое занятие 8. 1. Понятие, особенности и содержание инжиниринга. 2. Торговля инжиниринговыми услугами. 3. Оказание консультационных и информационных услуг.	2	2
		Практическое занятие 9. 1. Международный обмен инженерно-техническими услугами. 2. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.	2	2
8	Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау»).	Практическое занятие 10. 1. Интеллектуальная и промышленная собственность, их сущность. 2. Виды лицензий и лицензионных договоров. 3. Товарные знаки и знаки обслуживания. 4. Защита интеллектуальной собственности в России.	2	2

()* Занятия, проводимые в интерактивной форме

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

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Международная торговля» 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 63 (70) часов, из них 58 (65) 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 осуществляет-

ся только во время промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (5 ч. по очной форме и 5 ч. по очно-заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к зачету. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№ п/п	Темы и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов очно (заочно)	Перечень учебно- методического обеспечения	Форма самостоя- тельной работы и контроля
1.	Тема 1. Введение. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка 1. Инфраструктура рынка, как быстроразвивающееся многообразие рыночных отношений 2. Сущность и основные элементы коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка 3. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	6(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
2.	Тема 2. Фондовые биржи – рынок ценных бумаг. 1. Фондовый рынок – как элемент рыночной инфраструктуры. 2. Рынок ценных бумаг: участники, виды и основные понятия. 3. Виды ценных бумаг и их характеристика. 4. Виды сделок с ценными бумагами на фондовой бирже.	8(9)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* ; [5]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
3.	Тема 3. Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами. 1. Биржа: ее виды и особенности деятельности. Биржевые операции и их функции. 2. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм 3. Порядок регистрации, лицензирования брокерской деятельности и функции брокерских фирм.	8(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* ; [10]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
4.	Тема 4. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ. 1. Основные понятия лизинга. 2. Субъекты и объекты. 3. Формы, типы и виды лизинга 4. Механизм лизинговой сделки.	8(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* ; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных

	5. Лизинговые операции в коммерческом банке			мероприятий и зачета
5.	Тема 5. Рынок недвижимости. 1. Основные понятия организации коммерческой деятельности на рынке недвижимости и его особенности 2. Сегментация рынка недвижимости 3. Классификация объектов и субъектов рынка недвижимости	8(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* ; [7]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
6.	Тема 6. Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями. 1. Экономическая сущность и категории страхования. 2. Роль и место страховых рынков в экономике. 3. Страхование коммерческих рисков. 4. Концепция развития страхования в РФ.	6(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* ; [8]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
7.	Тема 7. Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Торговля инжиниринговыми услугами. 1. Понятие, особенности и содержание инжиниринга. 2. Торговля инжиниринговыми услугами. 3. Оказание консультационных и информационных услуг. 4. Международный обмен инженерно-техническими услугами. 5. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.	8(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* ; [7]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
8.	Тема 8. Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау»). 1. Интеллектуальная и промышленная собственность, их сущность. 2. Виды лицензий и лицензионных договоров. 3. Товарные знаки и знаки обслуживания. 4. Защита интеллектуальной собственности в России.	6(8)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета Ответ во время проведения контрольных мероприятий и зачета
9.	Подготовка к промежуточной аттестации	5(5)	[1]*; [2]*; [3]*; [4]* [5]*; [6]*; [7]*; [8]* [9]*; [10]*	Подготовка к промежуточной аттестации. Ответ во время зачета

			Конспект лекций и выполненные практические работы	
Итого:		63(70)		

* 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.	Введение. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.	ПК-6 ПК-7 ПК-11	1-ый рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
	Фондовые биржи – рынок ценных бумаг		
	Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами.		
	Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.		
2.	Рынок недвижимости	ПК-6 ПК-7 ПК-11	2-ой рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
	Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями.		
	Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Торговля инжиниринговыми услугами.		
	Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау»).		

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 материала 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 «Международная торговля» 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-7 - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров;

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-6, ПК-7, 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	
	Б1.В.25 Биржевое дело	8
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-7	Б1.О.19 Логистика	3
	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	4
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	7
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	
	Б1.В.23 Таможенное дело	8
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	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	4
	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	
	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 местом изучения дисциплин, прохождения практик и ГИА.

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 – зачет.

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

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент набрал по итогам текущего рейтинга **49** и более баллов, то он получает зачет «автоматом».
- 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 зачет.

Индикаторы достижения компетенций*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	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			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
ИД-1 _{ПК-6} Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры (8 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 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	Не владеет навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Не в полной мере владеет навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Владеет с отдельными пробелами навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения	Владеет на высоком уровне навыками выбирать контрагентов и вести с ними деловые переговоры; применять в профессиональной деятельности приемы делового общения

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	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			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
ИД-2 _{ПК-6} Закключает договора и контролирует их выполнение (8 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 знаниями 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 знаниями 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 сформулировать основные цели и задачи проведения переговоров с деловыми партнерами; создавать условия для эффективной обратной связи в процессе проведения переговоров с деловыми партнерами	Не умеет 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 переговоров с деловыми партнерами	Частично умеет 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 переговоров с деловыми партнерами	Умеет с отдельными пробелами 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 переговоров с деловыми партнерами	На высоком уровне умеет 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 переговоров с деловыми партнерами
	Владеть: навыками подготовки, заключения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки	Не владеет навыками подготовки, заключения договоров и контроля	Не в полной мере владеет навыками подготовки, заключения договоров и	Владеет с отдельными пробелами навыками подготовки, заключения	Владеет на высоком уровне навыками подготовки, заклю-

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	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			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
	и заключения договоров с деловыми партнерами	их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами	чения договоров и контроля их выполнения; навыками разработки и заключения договоров с деловыми партнерами
ИД-2 _{ПК-7} Разрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров (8 этап)	Знать: виды, формы и способы закупки и продажи товаров	Не знает виды, формы и способы закупки и продажи товаров	Частично знаком с видами, формами и способами закупки и продажи товаров	Достаточно владеет знаниями о видах, формах и способах закупки и продажи товаров	В полной мере владеет знаниями о видах, формах и способах закупки и продажи товаров
	Уметь: организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Не умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Частично умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Умеет с отдельными пробелами организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	На высоком уровне умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности
	Владеть: навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Не владеет навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Не в полной мере владеет навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Владеет с отдельными пробелами навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Владеет на высоком уровне навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров
ИД-1 _{ПК-11} Участствует в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) (8 этап)	Знать: инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Не знает инновационные методы, средства и технологии в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Частично знаком с инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	Достаточно владеет знаниями о инновационных методах, средствах и технологиях в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)	В полной мере владеет знаниями о инновационных методах, средствах и технологиях в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
	Уметь: осуществлять	Не умеет осу-	Частично умеет	Умеет с отдель-	На высоком

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	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			
		не зачтено	зачтено	зачтено	зачтено
	разработку, внедрение и оценку инноваций в области профессиональной деятельности	осуществлять разработку, внедрение и оценку инноваций в области профессиональной деятельности	осуществлять разработку, внедрение и оценку инноваций в области профессиональной деятельности	ными пробелами осуществлять разработку, внедрение и оценку инноваций в области профессиональной деятельности	уровне умеет осуществлять разработку, внедрение и оценку инноваций в области профессиональной деятельности
	Владеть: инновационными подходами и методами в области профессиональной деятельности	Не владеет навыками инновационных подходов и методов в области профессиональной деятельности	Не в полной мере владеет навыками инновационных подходов и методов в области профессиональной деятельности	Владеет с отдельными пробелами навыками инновационных подходов и методов в области профессиональной деятельности	Владеет на высоком уровне навыками инновационных подходов и методов в области профессиональной деятельности

*На этапе освоения дисциплины

Для допуска к зачету, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к зачету. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольный опрос, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

На зачете 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.

Если по итогам рейтинга студент набирает **40-48** баллов, то он допускается к сдаче экзамена и остальные **20-40** баллов он получает на экзамене.

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» (зачтено)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения 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» (зачтено)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (зачтено)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения и теоретический материал, либо не выполнил учебные задания, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.

Минимальный уровень «2» (не зачтено)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, 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-2пк-7, ИД-2пк-11 в процессе освоения образовательной программы

7.3.1. Примерная тематика рефератов.

1. Роль инфраструктуры рынка в развитии экономики страны.
2. Сущность коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
3. Основные элементы инфраструктуры рынка.
4. Основные элементы инфраструктуры рынка.
5. Фондовые рынки в рыночной инфраструктуре.
6. Структура фондового рынка.
7. Функции фондового рынка.
8. Регулирование фондового рынка.
9. Функции выполняемые рынком ценных бумаг.
10. Дайте определение биржевого и внебиржевого рынка ценных бумаг.
11. С каких позиций можно оценить место рынка ценных бумаг.
12. Участники рынка ценных бумаг.
13. Основные виды ценных бумаг.
14. Сделки с ценными бумагами .
15. Виды биржевой деятельности.
16. Особенности биржевой деятельности.
17. Биржевые операции .
18. Функции биржевых операций.
19. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм.
20. Порядок регистрации, лицензирования брокерской деятельности.
21. Функции выполняющие брокерские фирмы.
22. Основные понятия лизинга .
23. Объект и субъект лизинга.
24. Формы, типы и виды лизинга .
25. Механизм лизинговой сделки.
26. Сущность лизинговых операций в коммерческом банке.
27. Основные понятия организации коммерческой деятельности на рынке .
28. Особенности рынка недвижимости .
29. Сегменты рынка недвижимости.
30. Классификация объектов рынка недвижимости.
31. Классификация субъектов недвижимости.
32. Экономическая сущность и категории страхования.
33. Роль страховых рынков в экономике.
34. Место страховых рынков в экономике РФ.
35. Сущность страхования коммерческих рисков.
36. Концепция развития страхования в РФ.
37. Определение инжиниринга.
38. Особенности и содержание инжиниринга.
39. Сущность торговли инжиниринговыми услугами.
40. Консультационные и информационные услуги потребителям.

7.3.2. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

Тема 1. Сущность и значение коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.

1. Совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, или совокупность институтов, служб обслуживающих рынок – это:

- а) инфраструктура рынка
- б) банковская система
- в) таможенная система
- г) зоны свободного предпринимательства

2. Частная инфраструктура связана с:

- а) обслуживанием конкретных операций по реализации продукции;
- б) взвешиванием продукции;
- в) транспортировкой товара;
- г) перепродажей товаров.

3. Общая инфраструктура призвана обеспечить:

- а) единство и целостность единого экономического пространства;
- б) функционирование банков;
- в) торговлю ценными бумагами;
- г) финансирование предприятий.

4. В качестве основной функции инфраструктуры рынка выделяется:

- а) оздоровление рынка;
- б) повышение оперативности сделок, обеспечение эффективности обмена, минимизация транзакционных расходов;
- в) привлечение иностранного капитала;
- г) выдача кредитов

5. Инфраструктура выступает как:

- а) совокупность организационно-правовых форм, обслуживающих продвижение и реализацию экономических благ;
- б) совокупность бирж, рынков, институтов, обслуживающих продвижение и реализацию товаров;
- в) совокупность субъектов хозяйствования, обслуживающих продвижение и реализацию ценных бумаг;
- г) правильны

6. К элементам инфраструктуры рынка не относится:

- а) биржи труда;
- б) лизинговые компании;
- в) аукционы; г) ярмарки;

7. Рыночная инфраструктура включает в себя следующие элементы:

- А) товарные биржи, фондовые биржи, биржи труда;
- б) рынок заемного капитала, рынок информационных услуг;
- в) рынок совершенной конкуренции; г) инвестиционный рынок

8. Какой из перечисленных институтов не относится к инфраструктуре рынка:

- а) фондовая биржа;
- б) аукцион;
- в) страховая компания;
- г) МВФ.

9. Совокупность организационно-правовых форм, опосредующих движение товаров и услуг, или совокупность институтов, служб обслуживающих рынок – это:

- а) инфраструктура рынка
- б) банковская система
- в) таможенная система
- г) зоны свободного предпринимательства

10. Какая из перечисленных функций не является функцией инфраструктуры рынка?

- а) регулирующая;
- б) функция средства обращения;
- в) санирующая;
- г) информационная.

11. Что включается в инфраструктуру рынка?

- а) банки;
- б) ярмарки;
- в) валютные биржи;
- г) биржи труда;
- д) все вышеперечисленное верно

12. К инфраструктуре финансового рынка относятся:

- а) фондовая и валютная биржи;
- б) биржи труда;
- в) оптовые и розничные рынки
- г) ярмарки

13. Инфраструктура рынка состоит из:

- а) товарной
- в) профсоюзов;
- г) дилеров;
- д) страховщиков;

14. Основными элементами инфраструктуры рынка могут быть: Выберите не менее двух вариантов ответа

- а) биржи труда;
- б) банки;
- в) оборудование
- г) станки

15. В настоящее время выделяют:

- а) производственную инфраструктуру;
- б) таможенную инфраструктуру;
- в) международную инфраструктуру; 4. российскую инфраструктуру.

Тема 2. Фондовые биржи – рынок ценных бумаг

1. Биржа - это:

- а) место встречи покупателей и продавцов;
- б) место, где выдают кредиты
- в) место вложения денежных средств
- г) оценки стоимости имущества.

2. Расчетная палата:

- а) ведет переговоры с членами биржи по результатам торгов;
- б) ведет расчеты с членами биржи по результатам торгов;
- в) ведет бухгалтерский учет и отчетность биржи;
- г) занимается определенным видом кредитования.

3. Биржевые спекулянты, специализирующиеся на длинных сделках, называются:

- а) «слоны»;
- б) «медведи»;
- в) «быки»;
- г) «бегемоты».

4. Биржевые спекулянты, специализирующиеся на коротких сделках, называются:

- а) «слоны»;
- б) «медведи»;
- в) «быки»;
- г) «бегемоты».

5. Членами фондовой биржи могут быть:

- а) органы государственной власти;
- б) акционеры фондовой биржи;
- в) органы суда;

г) эмитенты и инвесторы.

6. Основной функцией товарных бирж мировой торговли является:

- а) обеспечение «перелива» финансовых активов в наиболее эффективные секторы мировой экономики;
- б) обеспечение основного объёма мирового оборота товаров;
- в) установление равновесной цены на важнейшие товары мирового хозяйства;
- г) обеспечение поступлений денежных средств в государственный бюджет.

7. К основным функциям фондовой биржи относятся:

- а) первичная размещение ценных бумаг корпораций;
- б) «перелив» денежных средств от населения к государству и от государства к населению;
- в) обеспечение ликвидности ценных бумаг;
- г) финансовое обеспечение товарообмена в стране;
- д) страхование денежных сбережений населения.

8. К основным функциям фондовой биржи относится всё нижеперечисленные, кроме:

- а) первичного размещения ценных бумаг корпораций;
- б) обеспечения ликвидности ценных бумаг;
- в) привлечение краткосрочных и незначительных по величине сбережений для финансирования долгосрочных и крупномасштабных проектов;
- г) формирования объективного курса ценных бумаг;
- д) перераспределения капиталовложений в народном хозяйстве в зависимости от их эффективности;
- е) всё вышеперечисленное является основными функциями фондовой биржи.

9. Операция с ценными бумагами производится на:

- а) товарных биржах
- б) фондовых биржах
- в) биржах труда
- г) ярмарках, аукционах

10. Валютный курс необходим для:

- а) обмена валют при торговле товарами и услугами, движении капиталов и кредитов;
- б) для сравнения цен на мировых товарных рынках, а также стоимостных показателей разных стран;
- в) для периодической переоценки счетов в иностранной валюте фирм, банков, правительств и физических лиц;
- г) все ответы верны.

11. Купля-продажа ценных бумаг осуществляется на:

- а) фондовой бирже,
- б) бирже труда,
- в) аукционах;
- г) ярмарках/

12. Как именно называется основной закон Российской Федерации, регулирующий деятельность фондового рынка:

- а) «О рынке ценных бумаг»,
- б) «О ценных бумагах и фондовых биржах»,
- в) «О фондовом рынке».

13. Фондовой биржей признается:

- а) рынок купли-продажи рабочей силы;
- б) рынок ценных бумаг;

- в) рынок, на котором заключаются сделки по кредитам;
- г) рынок оптовой закупки и продажи товаров.

Тема 3. Организация коммерческой деятельности брокерскими фирмами.

1. По российскому законодательству брокерскую деятельность может осуществлять:

- а) только физическое лицо
- б) только юридическое лицо, зарегистрированное по российскому законодательству
- в) юридическое или физическое лицо

2. Чтобы начать осуществлять брокерскую деятельность на рынке ценных бумаг, необходимо:

- а) зарегистрироваться в ФСФР России в уведомительном порядке
- б) вступить в члены саморегулируемой организации профессиональных участников рынка ценных бумаг
- в) получить квалификационный аттестат ФСФР России
- г) получить лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление брокерской деятельности

3. Брокерская деятельность на рынке ценных бумаг может совмещаться:

- а) с дилерской деятельностью
- б) деятельностью по доверительному управлению ценными бумагами
- в) деятельностью по ведению реестра
- г) депозитарной деятельностью

4. Осуществление брокерской деятельности в Российской Федерации регулируется Законом:

- а) «О рынке ценных бумаг»
- б) «О защите прав и законных интересов инвесторов»;
- в) «Об акционерных обществах».

5. В Российской Федерации брокерско-дилерские компании могут осуществлять:

- а) только полный набор услуг
- б) только выведение клиентского поручения на рынок
- в) обслуживание с полным набором услуг и обслуживание со скидкой

6. Маржинальные сделки — это сделки:

- а) по покупке (продаже) ценных бумаг с использованием заемных средств
- б) позволяющие заключать сделки под гарантии другой более крупной брокерско-дилерской компании
- в) по продаже ценных бумаг с обязательством обратного выкупа

7. При заключении договора на брокерское обслуживание с использованием Интернета клиент:

- а) получает возможность подавать свои заявки непосредственно на биржу, минуя брокерско-дилерскую компанию
- б) получает возможность подавать свои заявки непосредственно на биржу, но брокерско-дилерская компания в автоматическом режиме осуществляет проверку данной заявки и акцептует ее

8. К услугам, предоставляемым брокерско-дилерскими компаниями эмитентам на рынке ценных бумаг, относятся:

- а) конструирование новых финансовых продуктов
- б) подготовка эмиссии
- в) финансовое консультирование
- г) андеррайтинг ценных бумаг

9. К бизнес-подразделениям брокерско-дилерской компании относят:

- а) фронт-офис
- б) бэк-офис
- в) бухгалтерию

- г) юридический отдел
- д) отдел по привлечению и обслуживанию клиентов

10. Подразделение брокерско-дилерской компании, отвечающее за правильность подготовки документов, необходимых для исполнения сделки, а также за своевременность и полноту отражения сделки в регистрах внутреннего учета, — это:

- а) бухгалтерия
- б) юридический отдел
- в) фронт-офис
- г) бэк-офис

11. Инвестору при выборе брокерско-дилерской компании следует учитывать:

- а) набор услуг, предоставляемых клиентам
- б) рыночную специализацию брокерско-дилерской компании
- в) размер комиссионного вознаграждения
- г) финансовое положение брокерско-дилерской компании

12. По договору поручения брокерско-дилерская компания действует:

- а) от имени клиента
- б) от своего имени
- в) за счет клиента
- г) по поручению клиента
- д) в интересах клиента

13. По договору комиссии брокерско-дилерская компания действует:

- а) от имени клиента
- б) от своего имени
- в) за счет клиента
- г) по поручению клиента
- д) в интересах клиента

Тема 4. Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ.

1. Лизинг - это:

- а) финансовая аренда
- б) безвозмездное пользование
- в) продажа
- г) кредит

2. Преимущества лизингового финансирования заключается в:

- а) возможности 100%-го кредитование сделки
- б) гибкой системе оплаты за имущество
- в) гарантированных платежей
- г) снижении риска невозврата средств

3. Предметом лизинга могут быть

- а) любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности
- б) земельные участки и другие природные объекты
- в) имущество, изъятое из оборота или ограниченное в обороте
- г) информация

4. Под лизинговыми платежами понимается:

- а) общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением предмета лизинга, за исключением затрат, связанных с транспортировкой лизингового имущества
- б) общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием других предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя

в) общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение всех затрат лизингодателя, связанных с приобретением предмета лизинга, за исключением дохода лизингодателя

5. Отметьте формы лизинга в зависимости от масштабов распространения лизинговых отношений:

- а) лизинг с неполной окупаемостью
- б) смешанный лизинг
- в) международный лизинг
- г) лизинг с полной окупаемостью
- д) возвратный лизинг
- е) внутренний лизинг

6. По истечении срока аренды лизингополучатель может:

- а) вернуть оборудование
- б) продлить срок аренды
- в) сдать оборудование другому пользователю
- г) выкупить оборудование

7. Размер лизинговых платежей выше при:

- а) финансовом лизинге
- б) оперативном
- в) возвратном
- г) лизинге поставщика
- д) раздельном лизинге

8. Установите последовательность этапов лизингового процесса:

- б) подготовка сделки и ее обоснование
- в) расчет лизинговых платежей
- д) оформление лизинговой сделки
- г) эксплуатация оборудования
- а) возврат объекта лизинга

9. Срок договора финансового лизинга приближается по продолжительности к сроку:

- а) полезного использования оборудования
- б) поставки оборудования к лизингополучателю
- в) лизинговых платежей
- г) полной амортизации стоимости лизингового имущества

10. Какие объекты не могут относиться к объектам лизинга в РФ?

- а) здания
- б) автомобили
- в) земельные участки
- г) оборудование;
- д) речные суда;
- е) товарно-материальные ценности
- ж) природные ресурсы

11. В соответствии с Федеральным законом «О финансовой аренде (лизинге)» ответственность за сохранность предмета лизинга от всех видов имущественного ущерба несет:

- а) лизингодатель
- б) кредитная организация, предоставляющая средства; в) продавец предмета лизинга
- г) лизингополучатель, если иное не предусмотрено договором лизинга
- д) страховая компания
- е) лизингодатель и лизингополучатель

12. Размер, способ осуществления и периодичность лизинговых платежей определяются:

- а) лизингодателем с учетом сроков погашения кредита
- б) лизингополучателем, исходя из финансовых возможностей
- в) договором лизинга с учетом положений Федерального закона «О финансовой аренде (лизинге)»

Тема 5. Рынок недвижимости

1. Рынок недвижимости – это:

- а) определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования
- б) комплекса отношений, связанных с созданием новых и эксплуатацией уже существующих объектов недвижимости
- в) а и б

2. Рынок недвижимости характеризуется:

- а) спросом и предложением
- б) ценой и инфраструктурой
- в) всем перечисленным

3. Рынок недвижимости является частью рыночного пространства:

- а) да
- б) нет
- в) не имеет отношения к рыночному пространству

4. Если спрос возрастает и цена поднимается выше нормального уровня, то предложение:

- а) уменьшается
- б) увеличивается
- в) не изменяется

5. Предложение – это:

- а) количество объектов недвижимости, которое собственники готовы продать по определенным ценам за некоторый промежуток времени
- б) количество объектов недвижимости и прав на них, которые покупатели готовы приобрести по складывающимся ценам за определенный промежуток времени
- в) ничего из перечисленного

6. При пересыщении рынка объектами недвижимости на нем наблюдается:

- а) повышение активности
- б) рынок не изменяется
- в) спад

7. Объекты недвижимости являются одним из товаров, стоимость которых с течением времени:

- а) постепенно растет;
- б) постепенно снижается;
- в) не изменяется.

8. Экономическими субъектами на рынке недвижимости являются:

- а) покупатели (арендаторы) и продавцы (арендодатели);
- б) покупатели (арендаторы) и профессиональные участники рынка недвижимости;
- в) покупатели (арендаторы), продавцы (арендодатели) и профессиональные участники рынка недвижимости.

9. Под вторичным рынком недвижимости понимаются сделки совершаемые с данными объектами недвижимости:

- а) впервые
- б) не впервые

11. К неинституциональным участникам не относятся:

- а) предприниматели

- б) инвесторы
- в) вузы

12. К институциональным участникам не относятся:

- а) органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ней
- б) организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование
- в) органы экспертизы градостроительной и проектной документации
- г) риэлторы

Тема 6. Организация коммерческой деятельности страховыми компаниями.

1. В страховании между участниками возникают ... отношения.

- а) перераспределительные
- б) незамкнутые
- в) вероятностные

2. К функциям страхования не относится:

- а) предупредительная
- б) аналитическая
- в) рисковая

3. Контрольная функция страхового дела означает, что:

- а) ведется контроль за деятельностью государственных органов
- б) происходит финансирование за счет средств страхового фонда мероприятий по исключению страхового риска
- в) ведется надзор за целевым формированием средств страхового фонда

4. Третьи лица не являются:

- а) страхователями
- б) субъектами страховых отношений
- в) страхователями

5. По форме организации страхование делится на:

- а) государственное, акционерное, взаимное, кооперативное, медицинское
- б) личное, имущественное
- в) личное, имущественное, ответственности
- б) Уровень страховой оценки по отношению к стоимости имущества называют:

- а) страховым обеспечением
- б) страховой суммой
- в) страховой грамотностью

7. Плата страхователя за услугу страховщика с единицы страховой суммы или предмета страхования называют:

- а) страховой премией
- б) страховой суммой
- в) страховым тарифом

8. Существование страхового рынка невозможно без:

- а) государственной монополии на страховые услуги
- б) конкуренции страховых организаций
- в) стабильной политической обстановки

9. Организационная форма страховой защиты, при которой страхователь одновременно является и членом страхового общества называется:

- а) взаимным страхованием
- б) страхованием с гарантией
- в) страхованием на равных условиях

10. По продолжительности действия договоры страхования делятся на:

- а) генеральный, по срочным договорам
- б) краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный

в) краткосрочный, долгосрочный

11. Акционерная страховая компания, обслуживающая целиком или преимущественно корпоративные страховые интересы — это

а) франшиза

б) кэптив

в) страховой фонд

12. Страховой надзор не включает в себя:

а) лицензирование страховых организаций

б) контроль за соблюдением законодательства

в) предоставление отсрочки страховым организациям для выплат

Тема 7. Рынок инжиниринговых услуг, их особенность как товара. Торговля инжиниринговыми услугами.

1. Реинжиниринг – это ...

а) формирование стратегических альянсов и перепрофилирование деятельности организации

б) переход на новый уровень технологического развития и смена рынков

в) фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов

г) коренная реструктуризация и полное изменение стратегии деятельности

2. Специфика реинжиниринга состоит в том, что ...

а) в организации проводится комплексная автоматизация технологических процессов

б) технологическая и информационная системы организации интегрируются в единую сеть

в) организация переориентирует свою деятельность на рыночную конъюнктуру

г) узкая специализация в производстве и управлении реинтегрируются в сквозные бизнес-процессы

3. Теоретические основы реинжиниринга

а) стратегический менеджмент, делегирование полномочий, иерархия управления, теория «у» (игрек)

б) разделение труда, совершенствование персонала, стратегия постоянных улучшений

в) модернизация оргструктуры, технологическое обновление, переобучение персонала

г) самоорганизация, тотальное управление качеством, «точно в срок», управление бизнес-процессами

4. Объект реинжиниринга

а) оргструктура

б) процессы

в) технологии

г) персонал

5. Основа реинжиниринга

а) системный подход

б) ситуационный подход

в) процессный подход

г) функциональный подход

6. Первый этап реинжиниринга

а) подготовка

б) оценка состояния

в) выделение средств

г) выбор команды проекта

7. Второй этап реинжиниринга

а) проект и команда

б) анализ и синтез

в) выделение средств и назначение руководителя проекта

г) выбор новой оргструктуры

8. Третий этап реинжиниринга

а) реализация плана реинжиниринга

б) планирование перехода в новое состояние

в) оценка проекта по окупаемости

г) оценка вероятности неудачи проекта

9. Четвертый этап реинжиниринга

а) подведение итогов реализации проекта

б) расформирование команды реинжиниринга

в) оценка финансовой эффективности реинжиниринга

г) сдвиг, переход в новое состояние

10. Проект реинжиниринга предприятия предполагает построение моделей двух видов ...

а) «в чем суть проблемы» и «как мы ее будем решать»

б) «наше место на рынке» и «наша стратегия»

в) «как есть» и «как должно быть» г) «наша стратегическая цель» и «способы ее достижения»

11. Один из труднейших элементов реинжиниринга заключается в ...

а) преодолении сопротивления персонала переменам

б) осознании новых, неизвестных ранее возможностей технологии

в) формировании эффективной команды проекта

г) разработке проекта

12. Роли при реализации проектов реинжиниринга

а) руководитель проекта реинжиниринга, ведущий менеджер, консультанты

б) представитель топ-менеджмента, консультант, эксперт, автор проекта

в) главный специалист, эксперт, менеджер, специалист по IT-технологии

г) лидер, руководитель процесса, команда по реинжинирингу, оргкомитет, начальник штаба

13. Системный реинжиниринг – это ...

а) использование системного подхода в процессе реинжиниринга

б) реинжиниринговая перестройка всех систем управления предприятием

в) инструмент глобального повышения качества информационных систем

г) использование информационных систем в процессе реинжиниринга предприятия

Тема 8. Организация коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности («ноу-хау»).

1. К объектам интеллектуальной собственности относятся:

а) товары и услуги;

б) секреты производства

в) фирменные наименования

г) логотипы

д) юридические лица

2. Правовая охрана каких объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания:

а) литературных произведений

б) изобретений

в) компьютерных программ

г) фотографий

д) промышленных образцов

е) музыкальных произведений

3. Правовая охрана каких объектов интеллектуальной собственности возникает вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным государственным органом:

- а) товарных знаков и знаков обслуживания
- б) секретов производства (ноу-хау)
- в) селекционных достижений
- г) изобретений
- д) полезных моделей
- е) литературных произведений
- ж) промышленных образцов

4. Результат интеллектуальной деятельности может одновременно использоваться:

- а) одним лицом
- б) группой лиц до 10 человек
- в) группой лиц более 10 человек
- г) неограниченным кругом лиц

5. Какой из объектов не является объектом интеллектуальной собственности:

- а) селекционное достижение
- б) предприятие как имущественный комплекс
- в) секрет производства (ноу-хау)
- г) фонограмма
- д) товарный знак

5. В рамках права интеллектуальной собственности можно выделить следующие институты:

- а) авторского права и смежных прав
- б) патентного права
- в) наследственного права
- г) обязательственного права
- д) средств индивидуализации участников гражданского оборота и произведенной ими продукции (работ, услуг)
- е) охраны нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности

6. Нормами института авторского права и смежных прав регулируются:

- а) имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов
- б) имущественные и личные неимущественные отношения, связанные с созданием, правовой охраной и использованием топологий интегральных микросхем, рационализаторских предложений
- в) отношения, связанные с регистрацией, правовой охраной и использованием исключительных прав на фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания, а также географические указания
- г) отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного и кабельного вещания

7. Нормами института патентного права регулируются:

- а) имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов
- б) имущественные и личные неимущественные отношения, связанные с созданием, правовой охраной и использованием топологий интегральных микросхем, рационализаторских предложений
- в) отношения, связанные с регистрацией, правовой охраной и использованием исключительных прав на фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания, а также

географические указания

г) отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного и кабельного вещания

8. Нормами института средств индивидуализации участников гражданского оборота, товаров (работ, услуг) регулируются:

а) имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов;

б) имущественные и личные неимущественные отношения, связанные с созданием, правовой охраной и использованием топологий интегральных микросхем, рационализаторских предложений

в) отношения, связанные с регистрацией, правовой охраной и использованием исключительных прав на фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания, а также географические указания

г) отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного и кабельного вещания

9. Нормами института охраны нетрадиционных объектов интеллектуальной собственности регулируются:

а) имущественные, а также связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие в связи с созданием, правовой охраной и использованием изобретений, полезных моделей и промышленных образцов

б) имущественные и личные неимущественные отношения, связанные с созданием, правовой охраной и использованием топологий интегральных микросхем, рационализаторских предложений

в) отношения, связанные с регистрацией, правовой охраной и использованием исключительных прав на фирменные наименования, товарные знаки, знаки обслуживания, а также географические указания

г) отношения, возникающие в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, исполнений, фонограмм, передач организаций эфирного и кабельного вещания

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

1-й рейтинг контроль

1. Инфраструктура рынка, как быстроразвивающееся многообразие рыночных отношений
2. Сущность и основные элементы коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
3. Характеристика основных элементов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
5. Фондовый рынок – как элемент рыночной инфраструктуры.
6. Рынок ценных бумаг: участники, виды и основные понятия.
7. Виды ценных бумаг и их характеристика.
8. Виды сделок с ценными бумагами на фондовой бирже.
9. Биржа: ее виды и особенности деятельности. Биржевые операции и их функции.
10. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм
11. Порядок регистрации, лицензирования брокерской деятельности и функции брокерских фирм.
12. Основные понятия лизинга.
13. Субъекты и объекты.
14. Формы, типы и виды лизинга
15. Механизм лизинговой сделки.
16. Лизинговые операции в коммерческом банке

2-й рейтинг контроль

1. Основные понятия организации коммерческой деятельности на рынке недвижимости и его особенности
2. Сегментация рынка недвижимости
3. Классификация объектов и субъектов рынка недвижимости
4. Экономическая сущность и категории страхования.
5. Роль и место страховых рынков в экономике.
6. Страхование коммерческих рисков.
4. Концепция развития страхования в РФ.
8. Понятие, особенности и содержание инжиниринга.
9. Торговля инжиниринговыми услугами.
10. Оказание консультационных и информационных услуг.
11. Международный обмен инженерно-техническими услугами.
12. Организация международного обмена инженерно-техническими услугами.
13. Интеллектуальная и промышленная собственность, их сущность.
14. Виды лицензий и лицензионных договоров.
15. Товарные знаки и знаки обслуживания.
16. Защита интеллектуальной собственности в России.

7.3.4. Перечень вопросов выносимых на промежуточную аттестацию

1. Роль инфраструктуры рынка в развитии экономики страны.
2. Сущность коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
3. Основные элементы инфраструктуры рынка.
4. Основные элементы инфраструктуры рынка.
5. Фондовые рынки в рыночной инфраструктуре.
6. Структура фондового рынка.
7. Функции фондового рынка.
8. Регулирование фондового рынка.
9. Функции выполняемые рынком ценных бумаг.
10. Дайте определение биржевого и внебиржевого рынка ценных бумаг.
11. С каких позиций можно оценить место рынка ценных бумаг.
12. Участники рынка ценных бумаг.
13. Основные виды ценных бумаг.
14. Виды биржевой деятельности.
15. Особенности биржевой деятельности.
16. Биржевые операции.
17. Функции биржевых операций.
18. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм.
19. Функции выполняющие брокерские фирмы.
20. Основные понятия лизинга .
21. Объект и субъект лизинга.
22. Формы, типы и виды лизинга
23. Сущность лизинговых операций в коммерческом банке.
24. Основные понятия организации коммерческой деятельности на рынке .
25. Особенности рынка недвижимости .
26. Сегменты рынка недвижимости.
27. Классификация объектов рынка недвижимости.
28. Классификация субъектов недвижимости.
29. Роль страховых рынков в экономике.
30. Место страховых рынков в экономике РФ.

31. Сущность страхование коммерческих рисков.
32. Определение инжиниринга.
33. Особенности и содержание инжиниринга.
34. Сущность торговли инжиниринговыми услугами.
35. Консультационные и информационные услуги потребителям.

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. 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>
2. Никулина, Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий : По отраслям и сферам применения / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. - Москва : Юнити-Дана, 2012. - 320 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119478>
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. Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие для студ. вузов по спец. "Финансы и кредит" / под. ред. Г. Н. Белоглазовой. - М.: КНОРУС, 2010. - 416 с.
6. Лялин, В. А. Рынок ценных бумаг: учебник для студ. экономич. вузов / В. А. Лялин, П. В. Воробьев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: "Проспект", 2011. - 400 с.
7. Маховикова, Г. А. Экономика недвижимости: учебное пособие для студ. вузов, обуч. по напр. "Экономика" и экон. спец. / Г. А. Маховикова, Т. Г. Касьяненко. - 2-е изд., перераб. - М.: КНОРУС, 2014. - 312 с.
8. Страхование: учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / ред. Т. А. Федорова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М. : Магистр, 2009. - 1006 с.
9. Философова, Т. Г. Лизинговый бизнес / Т. Г. Философова. - 4-е изд. перераб. и доп. - Москва: Юнити-Дана, 2015. - 343 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=115404>
10. Чинарева, О. И. Биржевая торговля / О. И. Чинарева. - Воронеж: Воронежская государственная лесотехническая академия, 2012. - 155 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=143316>

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 «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка»). Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособии, 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, ознакамливаются 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 «дисциплине «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается зачетом.

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 №109 для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjektorNP215G. Персональный компьютер Celeron
2.	Практические занятия	Аудитории №109 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