

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования\_  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО  
решением Ученого совета ННГУ  
им. Н.И. Лобачевского  
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

**Рабочая программа дисциплины  
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

Уровень высшего образования  
Бакалавриат

Направление подготовки  
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы  
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Форма обучения  
Очная, очно-заочная

Нижегород

2023 год

## *Лист актуализации*

---

---

### **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель президиума Ученого Совета ННГУ  
14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

---

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

---

---

### **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель МК  
\_\_\_\_\_ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

---

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

---

---

### **Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году**

Председатель МК  
\_\_\_\_\_ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

---

Протокол от \_\_\_\_\_ 20\_\_ г. № \_\_\_\_  
Зав. кафедрой \_\_\_\_\_

## 1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.02 «Коммерческая деятельность» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

| Формируемые компетенции<br>(код, содержание компетенции)                                   | Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции |   | Наименование оценочного средства            |
|--|---|---|---|
|  | Индикатор достижения компетенции<br>(код, содержание индикатора)  | Результаты обучения по дисциплине   |   |
| ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд | ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Составляет планы и обосновывает закупки  | 31 (ПК-1) Знать виды, структуру и порядок заключения договоров<br>У1 (ПК-1) Уметь заключать договоры и контролировать их соблюдение<br>В1 (ПК-1) Владеть навыками контроля за исполнением договоров   | Собеседование, тест<br>Практические задания |
|  | ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Осуществляет процедуры закупки   | 31 (ПК-1) Знать показатели и методику их расчета при выборе и оценке поставщиков<br>У5 (ПК-1) Уметь выбирать поставщиков и коммерческих посредников<br>В2 (ПК-1) Владеть навыками выбора поставщиков и коммерческих посредников   |   |
| ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли              | ИД-1 <sub>ПК-7</sub> Управляет материальными и трудовыми ресурсами в ходе предпринимательской деятельности  | 31 (ПК-7) Знать содержание и этапы управлению материальными ресурсами и персоналом в торговом предприятии<br>У1 (ПК-7) Уметь оценивать эффективность использования материальных ресурсов и персонала<br>В1 (ПК-7) Владеть навыками управления материальными ресурсами и персоналом в торговом предприятии | Собеседование, тест<br>Практические задания |
|  | ИД-2 <sub>ПК-7</sub> Взаимодействует с потребителями и заинтересованными сторонами                          | 32 (ПК-7) Знать способы взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами<br>У2 (ПК-7) Уметь осуществлять взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами в торговом предприятии  |   |

|  |   |  |   |
|--|---|--|---|
|  |   | В2 (ПК-7) Владеть навыками взаимодействия с потребителями в торговом предприятии   |   |
|  | ИД-3 <sub>ПК-7</sub> Контролирует и оценивает эффективность предпринимательской деятельности в сфере торговли                                       | З3 (ПК-7) Знать методы оценки эффективности деятельности торгового предприятия<br>У3 (ПК-7) Уметь оценивать эффективность деятельности торгового предприятия<br>В3 (ПК-7) Владеть навыками оценки эффективности деятельности торгового предприятия |   |
| ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги | ИД-1 <sub>ПК-9</sub> Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен   | З1 (ПК-9) Знать статьи затрат торгового предприятия<br>У1 (ПК-9) Уметь анализировать затраты торгового предприятия<br>В1 (ПК-9) Владеть навыками исследования затрат торгового предприятия   | Собеседование, тест<br>Практические задания |
|  | ИД-2 <sub>ПК-9</sub> Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги  | З2 (ПК-9) Знать методы ценообразования в торговом предприятии<br>У2 (ПК-9) Уметь выбирать и обосновывать методы ценообразования в торговом предприятии<br>В2 (ПК-9) Владеть навыками ценообразования в торговом предприятии                        |   |
|  | ИД-3 <sub>ПК-9</sub> Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж | З3 (ПК-9) Знать методики анализа рынка, обоснования и выбора решений<br>У3 (ПК-9) Уметь анализировать рынок, обосновывать и выбирать коммерческой деятельности<br>В3 (ПК-9) Владеть навыками анализ рынка в коммерческой деятельности              |   |

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

|  | очная форма обучения | очно-заочная форма обучения |
|--|----------------------|-----------------------------|
| <b>Общая трудоемкость</b>                      | 4 ЗЕТ                | 4 ЗЕТ                       |
| <b>Часов по учебному плану</b>                 | 144                  | 144                         |
| <b>в том числе</b>                             |                      |                             |
| <b>аудиторные занятия (контактная работа):</b> | 59                   | 35                          |
| - занятия лекционного типа                     | 28                   | 16                          |
| - занятия семинарского типа                    | 28                   | 16                          |
| - контроль самостоятельной работы              | 3                    | 3                           |
| <b>самостоятельная работа</b>                  | 49                   | 73                          |
| <b>Промежуточная аттестация – экзамен</b>      | 36                   | 36                          |

#### 3.2. Содержание дисциплины

| Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины (модуля) форма промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) | Всего, часы |              |         | В том числе  |              |         |                           |              |         |                            |              |         |              |              |         |       |              |         | Самостоятельная работа обучающегося, часы |   |  |
|--|-------------|--------------|---------|--|--------------|---------|---------------------------|--------------|---------|----------------------------|--------------|---------|--------------|--------------|---------|-------|--------------|---------|---|---|--|
|  |             |              |         | Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них |              |         |                           |              |         |                            |              |         |              |              |         |       |              |         |   |   |  |
|  |             |              |         | Занятия лекционного типа   |              |         | Занятия семинарского типа |              |         | Занятия лабораторного типа |              |         | Консультации |              |         | Всего |              |         |   |   |  |
|  | Очная       | Очно-заочная | Заочная | Очная  | Очно-заочная | Заочная | Очная                     | Очно-заочная | Заочная | Очная                      | Очно-заочная | Заочная | Очная        | Очно-заочная | Заочная | Очная | Очно-заочная | Заочная |   |   |  |
| Модуль 1. Теоретические и методологические основы коммерческой деятельности  |             |              |         |  |              |         |                           |              |         |                            |              |         |              |              |         |       |              |         |   |   |  |
| Тема 1 Введение в коммерческую деятельность  | 4           | 4            |         | 1  | 1            |         | 1                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 2     | 2            |         | 2   | 2 |  |
| Тема 2 Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности   | 6           | 6            |         | 1  | 1            |         | 1                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 2     | 2            |         | 4   | 4 |  |
| Тема 3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности  | 6           | 6            |         | 1  | 1            |         | 1                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 2     | 2            |         | 4   | 4 |  |
| Тема 4 Методология коммерческой деятельности организации   | 4           | 4            |         | 1  | 1            |         | 1                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 2     | 2            |         | 2   | 2 |  |
| Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации  |             |              |         |  |              |         |                           |              |         |                            |              |         |              |              |         |       |              |         |   |   |  |
| Тема 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации  | 6           | 4            |         | 2  | 1            |         | 2                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 4     | 2            |         | 2   | 2 |  |
| Тема 6 Организация деятельности коммерческих служб предприятия   | 8           | 6            |         | 2  | 1            |         | 2                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 4     | 2            |         | 4   | 4 |  |
| Тема 7 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности  | 8           | 6            |         | 2  | 1            |         | 2                         | 1            |         |                            |              |         |              |              |         | 4     | 2            |         | 4   | 4 |  |

|  |     |     |  |    |    |  |    |    |  |  |  |  |  |  |    |    |  |    |    |  |
|--|-----|-----|--|----|----|--|----|----|--|--|--|--|--|--|----|----|--|----|----|--|
| <b>Модуль 3 Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации</b> |     |     |  |    |    |  |    |    |  |  |  |  |  |  |    |    |  |    |    |  |
| Тема 8 Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации                        | 8   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 4  | 6  |  |
| Тема 9 Договоры в коммерческой деятельности предприятий  | 8   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 4  | 6  |  |
| Тема 10 Управление товарным обеспечением   | 8   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 4  | 6  |  |
| Тема 11 Инновации в сфере коммерции  | 6   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 2  | 6  |  |
| <b>Модуль 4 Исследование товарного рынка</b>   |     |     |  |    |    |  |    |    |  |  |  |  |  |  |    |    |  |    |    |  |
| Тема 12 Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования                                    | 7   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 3  | 6  |  |
| Тема 13 Качество и потребительская ценность товаров на рынке   | 7   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 3  | 6  |  |
| Тема 14 Ценообразование и факторы, на него влияющие. Формирование цены на товары                     | 7   | 8   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 3  | 6  |  |
| <b>Модуль 5 Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия</b>                      |     |     |  |    |    |  |    |    |  |  |  |  |  |  |    |    |  |    |    |  |
| Тема 15 Основные экономические показатели деятельности предприятия                                   | 6   | 6   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 2  | 4  |  |
| Тема 16 Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности                             | 6   | 7   |  | 2  | 1  |  | 2  | 1  |  |  |  |  |  |  | 4  | 2  |  | 2  | 5  |  |
| <b>Промежуточная аттестация экзамен (36 часов)</b>   |     |     |  |    |    |  |    |    |  |  |  |  |  |  |    |    |  |    |    |  |
| Итого, включая КСИФР 3 часа  | 144 | 144 |  | 28 | 16 |  | 31 | 19 |  |  |  |  |  |  | 59 | 35 |  | 49 | 73 |  |

## *Модуль 1. Теоретические и методологические основы коммерческой деятельности*

### Тема 1 Введение в коммерческую деятельность

Цели, задачи, предмет дисциплины. Межпредметные связи коммерческой деятельности. Роль и место дисциплины в профессиональном цикле дисциплин. Значение коммерческой деятельности в экономике страны.

### Тема 2 Основные понятия и сферы применения коммерческой деятельности

Основные понятия: предпринимательская, торговая, коммерческая деятельность, бизнес, их общность и различия. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, сущностные характеристики, функции, классификация и компоненты. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики. Цели, задачи и функции коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования. Сферы применения коммерческой деятельности. Основные этапы развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. Состояние и тенденции развития торговли в условиях глобализации.

### Тема 3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности

Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Товар, его потребительские и меновые свойства. Понятие полезности товара. Классификация товаров.

Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие и особенности. Классификация услуг. Особенности нематериальных услуг.

Субъекты коммерческой деятельности: предприниматели, потребители, наемные работники, партнеры по бизнесу, государство. Юридические и физические лица.

Субъекты среднего и малого предпринимательства: критерии, особенности функционирования и конкурентные преимущества.

### Тема 4 Методология коммерческой деятельности организации

Методология коммерческой деятельности: понятие, методы и средства для ее образования и развития. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.

## *Модуль 2. Управление коммерческой деятельностью организации*

### Тема 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации

Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.

Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.

Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации. Автоматизированные технологии обработки информации.

Защита коммерческой информации.

### Тема 6 Организация деятельности коммерческих служб предприятия

Управление коммерческой деятельностью организации: задачи и сущность, принципы и методы управления.

Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.

Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.

Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.

### Тема 7 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций, предприятий: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.

Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.

Правила продажи отдельных видов товаров. ФЗ - № 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства.

Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.

Ответственность за нарушения действующего законодательства.

*Модуль 3 Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации*

Тема 8 Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации

Материально-техническая база и техническая политика коммерческих организаций.

Основные средства: сущность, состав и структура, классификация. Амортизация основных средств. Показатели использования основных средств.

Оборотные средства: состав, структура, источники формирования, показатели оценки эффективности.

Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций.

Тема 9 Договоры в коммерческой деятельности предприятий

Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды договоров.

Содержание и структура договоров. Порядок заключения договоров и контроль за их исполнением.

Формы ведения переговоров. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.

Тема 10 Управление товарным обеспечением

Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров.

Управление закупками товаров. Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия. Выбор источников закупок. Анализ и оценка возможностей поставщиков. Документальное оформление закупок товаров.

Организация товародвижения. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие. Документальное оформление поставок товаров.

Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика. Процесс формирования товарных запасов.

Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.

Тема 11 Инновации в сфере коммерции

Инновации: понятие и классификация. Виды инноваций.

Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности предприятий.

Основные направления инновационной деятельности предприятий в сфере коммерции.

Показатели, оценивающие инновационную активность коммерческих предприятий.

*Модуль 4 Исследование товарного рынка*

Тема 12 Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования



Сущность и виды спроса. Модель рыночного равновесия в краткосрочной и долгосрочном периодах.

Сущность прогнозирования. Основные методы планирования и прогнозирования. Анализ, методы экстраполяции. Методы экспертной оценки.

Классификация методов прогнозирования по степени формализации: интуитивные и формализованные. Методы индивидуальных и коллективных экспертных оценок, формальная и прогнозная экстраполяция, их отличия.

Экономическое прогнозирование спроса. Экономико-математическое моделирование. Маркетинговое исследование спроса.

Тема 13 Качество и потребительская ценность товаров на рынке

Понятие качества. Взаимосвязь между качеством и ценой товара.

Влияние качества товара (услуги) на конкурентоспособность предприятия.

Управление качеством продукции. Система управления качеством. Стандарты качества.

Показатели качества. «Спираль качества».

Потребительская ценность товара на рынке: понятие и виды.

Тема 14 Ценообразование и факторы, на него влияющие. Формирование цены на товары.

Цена товара: сущность и виды. Факторы, влияющие на цену.

Понятие и роль ценообразования на предприятии.

Ценовые стратегии на предприятиях торговли. Методы ценообразования.

Понятие торговой надбавки. Минимальная торговая надбавка.

Ценовая политика торгового предприятия. Основные подходы, связанные с формированием цены на новые товары.

Рыночные регуляторы цены товара.

*Модуль 5 Анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия*

Тема 15 Основные экономические показатели деятельности предприятия

Система показателей для оценки деятельности торговых организаций. Виды товарооборота. Алгоритмы ценообразования. Роль валового дохода в оценке эффективности деятельности предприятия.

Расходы: понятие и классификация. Расчет эффективности расходования средств.

Финансовый результат. Виды прибыли. Распределение чистой прибыли.

Тема 16 Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности

Дисконтирование: сущность и роль в оценке экономической эффективности деятельности предприятия. Показатели оценки эффективности проекта.

Классификация показателей оценки эффективности деятельности торговых предприятий.

Показатели финансовой деятельности предприятия: показатели финансовой устойчивости, показатели ликвидности предприятия, показатели прибыльности предприятия. Типы финансовой устойчивости.

Практические занятия организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает решение практических заданий.

На проведение практических занятий в форме практической подготовки отводится 12 часов.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП по аналитическому, организационно-управленческому и расчетно-экономическому типам задач профессиональной деятельности, а именно

- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия);

- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности;

- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;

- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений;

- компетенций

ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд

ПК-7 Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли

ПК-9 Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках практических занятий и индивидуальных консультаций.

Промежуточный контроль осуществляется в форме экзамена, курсовой работы.

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Изучение дисциплины строится на основе сочетания лекций с проведением семинаров, практических занятий, а также самостоятельной работой обучающихся.

Лекционные занятия проводятся в аудитории, оснащенной видеоаппаратурой. Практические занятия осуществляются с использованием мультимедийной аппаратуры, проводятся в виде семинаров, колоквиумов и решений практических заданий.

Для достижения поставленных целей преподавания дисциплины реализуются следующие средства, способы и организационные мероприятия:

- изучение теоретического материала дисциплины на лекциях с использованием компьютерных технологий;

- самостоятельное изучение теоретического материала дисциплины с использованием Internet-ресурсов, информационных баз, методических разработок, специальной и научной литературы;

- закрепление теоретического материала при проведении практических занятий.

В процессе освоения дисциплины рекомендуется использовать следующие образовательные технологии:

- активные лекции и семинары,

- дискуссия, полемика;

Виды учебной работы

| <i><b>Виды учебной работы</b></i> | <i><b>Разновидности работы</b></i>                               |
|-----------------------------------|--|
| Лекции                            | Классические, лекции-презентации, проблемное изложение материала |
| Семинары                          | Коллоквиумы, обсуждения  |
| Практические занятия              | Решение практических заданий                                     |

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Самостоятельная работа          | Изучение учебного материала, подготовка к семинарским и практическим занятиям, написание курсовой работы, подготовка к тестированию |
| Научно-исследовательская работа | Участие в ежегодной научно-практической конференции молодых ученых (по желанию)   |

Итоговое испытание проводится в форме экзамена. В разработанных вопросах для подготовки к экзамену отражены основные составляющие разделов дисциплины.

Самостоятельная работа студентов включает:

1. Изучение учебной литературы по курсу.
2. Работу с ресурсами Интернет.
3. Подготовку к тестированию.
4. Подготовку к экзамену.
5. Написание курсовой работы.

### **Темы курсовой работы**

1. Организация управления коммерческой деятельности предприятия.
2. Формирование ассортимента товаров и услуг, оценка его основных критериев и роль в деятельности хозяйственного предприятия.
3. Анализ закупочной деятельности коммерческого предприятия.
4. Анализ сбытовой деятельности коммерческого предприятия.
5. Качество обслуживания предприятием на рынке товаров и факторы, его формирующие.
6. Разработка направлений совершенствования обслуживания потребителей.
7. Фирменный стиль сбыта (продажи товаров): основные элементы и роль в организации коммерческой деятельности.
8. Организация и развитие оптовой продажи товаров коммерческим предприятием.
9. Стимулирование в коммерческой деятельности предприятия: методы, средства, оценка эффективности.
10. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности.
11. Организация сбыта товаров в коммерческом предприятии.
12. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
13. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
14. Организация закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке товаров.
15. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия.
16. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
17. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
18. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
19. Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в общественном питании, базирующиеся на достижениях зарубежной и отечественной науки и практики.
20. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и за рубежом.
21. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия общественного питания.

22. Особенности развития малых предприятий в России и за рубежом.
23. Организация коммерческой деятельности предприятия общественного питания с использованием маркетинга.
24. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия общественного питания.
25. Развитие материально-технической базы общественного питания и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
26. Формирование торгового ассортимента как основа эффективной коммерческой деятельности предприятия общественного питания.
27. Исследование организации закупки сырья предприятий на рынке услуг общественного питания.
28. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса предприятия общественного питания.
29. Организация процесса обслуживания и инфраструктуры сервиса в общественном питании.
30. Организация развития электронной торговли в России (или на примере конкретного предприятия).
31. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности предприятия общественного питания.
35. Стимулирование потребительского спроса в коммерческом предприятии.
32. Бизнес - план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
33. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка на примере конкретной компании, фирмы (оптовой ярмарки, товарной биржи и др.)
34. Анализ лизинговых операций лизингополучателя.
35. Анализ коммерческой деятельности лизинговой компании.

Курсовая работа как элемент учебной дисциплины должна способствовать формированию компетенций, предусмотренных матрицей компетенций для данной дисциплины и указанных в РПД.

#### **Этапы выполнения курсовой работы**

*(автор РПД или кафедра разрабатывают содержание этапов выполнения курсовой работы и соотносят их с предусмотренными РПД компетенциям.*

*Ниже приведено примерное содержание этапов)*

| Содержание этапа  | Формируемые компетенции<br>(согласно РПД) |
|---|---|
| Подготовительный этап (изучение методических указаний к выполнению курсовых работ; выбор темы курсовой работы и ее согласование с преподавателем, ведущим дисциплину, выбор объекта исследования; формулировка цели, задач и составление плана курсовой работы) | ПК-7                                      |

|  |                  |
|--|------------------|
| Основной этап (подбор, изучение и анализ содержания литературных источников; сбор, анализ и обобщение информации для проведения исследований; проведение исследований на базе одного или нескольких предприятий; написание практической части работы, в т.ч. формулирование выводов и рекомендаций; написание введения и заключения, оформление списка литературы и приложений; общее оформление работы) | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |
| Завершающий этап (получение рецензии от преподавателя и исправление курсовой работы (при необходимости); защита курсовой работы)   | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |

**Методические рекомендации по написанию курсовой работы см.**  
[http://www.unn.ru/books/met\\_files/MetrecKD.pdf](http://www.unn.ru/books/met_files/MetrecKD.pdf)

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Коммерческая деятельность», созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=2921>

## **5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю),**

включающий:

### **5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине**

| Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций) | Шкала оценивания сформированности компетенций  |   |  |  |  |  |  |
|--|--|---|--|--|--|--|--|
|  | плохо  | неудовлетворительно   | удовлетворительно  | хорошо   | очень хорошо   | отлично  | превосходно  |
| <u>Знания</u>  | Отсутствие знаний теоретического материала.<br><br>Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа | Уровень знаний ниже минимальных требований.<br>Имели место грубые ошибки. | Минимально допустимый уровень знаний.<br>Допущено много негрубых ошибок. | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки.<br>Допущено несколько негрубых ошибок | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки.<br>Допущено несколько несущественных ошибок | Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок. | Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки. |
| <u>Умения</u>  | Отсутствие минимальных умений .  | При решении стандартных задач не  | Продemonstr ированы основные   | Продemonstr ированы все основные   | Продemonстрированы все основные  | Продemonстрированы все основные  | Продemonстрированы все основные                            |

|               |  |   |   |   |  |  |  |
|---------------|--|---|---|---|--|--|--|
|               | Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа                                  | продемонстрированы основные умения.<br><br>Имели место грубые ошибки.                                 | умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме. | умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами. | умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами. | умения, решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме. | умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов |
| <u>Навыки</u> | Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа | При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки.<br><br>Имели место грубые ошибки. | Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами           | Продemonстрированы базовые навыки<br><br>при решении стандартных задач с некоторыми недочетами                              | Продemonстрированы базовые навыки<br><br>при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.         | Продemonстрированы навыки<br><br>при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.                           | Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач                        |

### Шкала оценки при промежуточной аттестации

| Оценка                     | Уровень подготовки  |
|----------------------------|---|
| <b>превосходно</b>         | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой |
| <b>отлично</b>             | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»  |
| <b>очень хорошо</b>        | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»  |
| <b>хорошо</b>              | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»  |
| <b>удовлетворительно</b>   | Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»                                      |
| <b>неудовлетворительно</b> | Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «превосходно»   |

|              |   |
|--------------|---|
|              | уровне «плохо»  |
| <b>плохо</b> | Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо» |

## 5.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

### 5.2.1 Контрольные вопросы

| Вопрос  | Код компетенции  |
|---|------------------|
| 1 Цели, задачи, предмет дисциплины. Межпредметные связи коммерческой деятельности.  | ПК-7             |
| 2 Значение коммерческой деятельности в экономике страны.  | ПК-7             |
| 3 Основные понятия: предпринимательская, коммерческая деятельность, бизнес, их общность и различия.   | ПК-7             |
| 4 Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, сущностные характеристики, функции, классификация и компоненты.   | ПК-7             |
| 5 Организация коммерческой деятельности как категория рыночной экономики. Цели, задачи и функции коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования. | ПК-7             |
| 7 Основные этапы развития коммерческой деятельности в России.   | ПК-7             |
| 8 Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация.  | ПК-7, ПК-9       |
| 9 Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Товар, его потребительские и меновые свойства. Понятие полезности товара. Классификация товаров.                             | ПК-7, ПК-9       |
| 10 Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие и особенности. Классификация услуг. Особенности нематериальных услуг.  | ПК-7             |
| 11 Субъекты коммерческой деятельности: предприниматели, потребители, наемные работники, партнеры по бизнесу, государство. Юридические и физические лица.                                    | ПК-7, ПК-1       |
| 12 Субъекты коммерческой деятельности: юридические и физические лица.   | ПК-7, ПК-1       |
| 13 Субъекты среднего и малого предпринимательства: критерии, особенности функционирования и конкурентные преимущества.  | ПК-7, ПК-1       |
| 14 Методология коммерческой деятельности: понятие, методы и средства для ее образования и развития.   | ПК-7             |
| 15 Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.   | ПК-7             |
| 16 Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.   | ПК-7, ПК-1       |
| 17 Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.  | ПК-7, ПК-1       |
| 18 Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.   | ПК-7             |
| 19 Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.   | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |
| 20 Автоматизированные технологии обработки информации.  | ПК-7             |
| 21 Защита коммерческой информации.  | ПК-7             |
| 22 Управление коммерческой деятельностью организации: задачи и сущность, принципы и методы управления.  | ПК-7             |
| 23 Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.                              | ПК-7, ПК-1       |
| 24 Анализ и проектирование организационной структуры коммерческой организации   | ПК-7, ПК-1       |
| 25 Мотивация труда персонала коммерческих служб.  | ПК-7, ПК-1       |
| 26 Требования к профессиональной компетентности специалистов в области  | ПК-7, ПК-1       |

|   |                  |
|---|------------------|
| коммерческой деятельности.  |                  |
| 27 Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.   | ПК-7             |
| 28 Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: Федеральные Законы, Постановления Правительства РФ, Стандарты, Правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров. | ПК-9, ПК-7       |
| 29 Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства.  | ПК-7             |
| 30 Государственный контроль коммерческой деятельности торговых предприятий.   | ПК-9, ПК-7       |
| 31 Ответственность за нарушения действующего законодательства.  | ПК-9, ПК-7       |
| 32 Материально-техническая база и техническая политика коммерческих организаций.  | ПК-7             |
| 33 Основные средства: сущность, состав и структура, классификация.  | ПК-7             |
| 34 Амортизация основных средств.  | ПК-7             |
| 35 Показатели использования основных средств.   | ПК-7             |
| 36 Оборотные средства: состав, структура, источники формирования, показатели оценки эффективности.  | ПК-7             |
| 37 Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций.  | ПК-7             |
| 38 Сделки в коммерческой деятельности.  | ПК-1             |
| 39 Договор: понятие, структура и виды.  | ПК-1             |
| 40 Особенности заключения договоров.  | ПК-1             |
| 41 Формирование и управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента.  | ПК-9             |
| 42 Управление закупками товаров.  | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |
| 43 Организация товарообеспечения.   | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |
| 44 Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.   | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |
| 45 Управление процессом продажи (сбыта) товаров.  | ПК-9, ПК-1, ПК-7 |
| 46 Сущность и виды спроса. Модель рыночного равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах.   | ПК-9             |
| 47 Сущность прогнозирования. Основные методы планирования и прогнозирования. Анализ, методы экстраполяции. Методы экспертной оценки.  | ПК-9             |
| 48 Классификация методов прогнозирования по степени формализации: интуитивные и формализованные.  | ПК-9             |
| 49 Методы индивидуальных и коллективных экспертных оценок, формальная и прогнозная экстраполяция, их отличия.   | ПК-9             |
| 50 Экономическое прогнозирование спроса. Экономико-математическое моделирование. Маркетинговое исследование спроса.   | ПК-9             |
| 51 Понятие качества. Взаимосвязь между качеством и ценой товара.  | ПК-9             |
| 52 Влияние качества товара (услуги) на конкурентоспособность предприятия.   | ПК-9             |
| 53 Управление качеством продукции.  | ПК-9             |
| 54 Система управления качеством. Стандарты качества.  | ПК-9             |
| 55 Показатели качества. «Спираль качества».   | ПК-9             |
| 56 Потребительская ценность товара на рынке: понятие и виды.  | ПК-9             |
| 57 Цена товара: сущность и виды. Факторы, влияющие на цену.   | ПК-9             |
| 58 Понятие и роль ценообразования на предприятии.   | ПК-1, ПК-7       |
| 59 Ценовые стратегии на предприятиях торговли. Методы ценообразования.  | ПК-1, ПК-7       |
| 60 Понятие торговой надбавки. Минимальная торговая надбавка.  | ПК-1, ПК-7       |
| 61 Ценовая политика коммерческого предприятия. Основные подходы, связанные с  | ПК-1, ПК-7       |



|  |            |
|--|------------|
| формированием цены на новые товары.  |            |
| 62 Рыночные регуляторы цены товара.  | ПК-9, ПК-1 |
| 63 Экономический эффект, экономический результат, экономическая эффективность и экономический потенциал коммерческого предприятия. | ПК-7       |
| 64 Основные экономические показатели деятельности предприятия  | ПК-7       |
| 65 Виды товарооборота.   | ПК-7, ПК-9 |
| 66 Алгоритмы ценообразования.  | ПК-9       |
| 67 Роль валового дохода в оценке эффективности деятельности предприятия.   | ПК-7, ПК-9 |
| 68 Расходы: понятие и классификация.   | ПК-7, ПК-9 |
| 69 Расчет эффективности расходования средств.  | ПК-7, ПК-9 |
| 70 Финансовый результат. Виды и расчет прибыли. Распределение чистой прибыли.  | ПК-7, ПК-9 |
| 71 Дисконтирование: сущность и роль в оценке экономической эффективности деятельности предприятия.                                 | ПК-7, ПК-9 |

## 5.2.2. Типовые задания для оценки сформированности компетенций

### 5.2.2.1. Типовые задания для оценки компетенции ПК-1

#### Тест (ПК-1)

1 Право физического лица заключать сделки от имени фирмы оформляется:

- А) доверенностью;**
- Б) договором коммерческого представительства;
- В) договором оказания услуг.

2 Что является примером односторонней сделки?

- А) договор коммерческой концессии;
- Б) агентский договор;
- В) объявление торгов/аукциона.**

3 Не входит в специфические условия договора:

- А) количество товара;
- Б) качество товара;
- В) цена;
- Г) форс-мажор;**
- Д) базисные условия поставки;
- Е) срок поставки;
- Ж) ответственность сторон

4 Сделка, совершенная для вида – это:

- а) односторонняя сделка;
- б) письменная сделка;
- в) мнимая сделка;**
- г) притворная сделка.

5 Сделка, совершенная для того, чтобы прикрыть другую сделку – это:

- а) односторонняя сделка;
- б) письменная сделка;
- в) мнимая сделка;
- г) притворная сделка.**

**Критерии оценок:**

«превосходно» - 96-100% правильных ответов;  
«отлично» – 86-95% правильных ответов;  
«очень хорошо» - 81-85% правильных ответов;  
«хорошо» – 66-80% правильных ответов;  
«удовлетворительно» – 56-65% правильных ответов.  
«неудовлетворительно» - 46-55% правильных ответов;  
«плохо» - 45% и меньше правильных ответов.

**Задание 1 (ПК-1)**

Рассчитайте размер претензии поставщику за недопоставку товаров, если в процессе заключения договора поставки покупатель сумел защитить собственные интересы и согласовать штрафные санкции в случае недопоставки: по объему поставки – 5%. Условия выполнения договорных условий с поставщиком в 2016 году см. табл. 1.

Таблица 2 – Условия выполнения договорных условий с поставщиком в 2016 году

| месяц    | Поставки, кг |       | Цена, руб./кг |      |
|----------|--------------|-------|---------------|------|
|          | договор      | факт  | договор       | факт |
| январь   | 250          | 275   | 95            | 100  |
| февраль  | 250          | 225   | 95            | 100  |
| март     | 250          | 262,5 | 95            | 100  |
| апрель   | 250          | 237,5 | 95            | 95   |
| май      | 250          | 245   | 95            | 95   |
| июнь     | 250          | 250   | 95            | 95   |
| июль     | 250          | 257,5 | 95            | 95   |
| август   | 250          | 287,5 | 95            | 95   |
| сентябрь | 250          | 225   | 95            | 95   |
| октябрь  | 250          | 242,5 | 95            | 95   |
| ноябрь   | 250          | 237,5 | 95            | 100  |
| декабрь  | 250          | 280   | 95            | 100  |

**Алгоритм решения:**

1 Рассчитать объем недопоставки товаров в натуральном выражении, вычтя договорное значение из фактического. Там, где величина фактического значения меньше договорного, имеется недопоставка.

2 Рассчитать объем недопоставки товаров в стоимостном выражении, умножив объем недопоставки на фактическую цену. Сумма всех данных будет общим объемом недопоставки.

3 Рассчитать размер претензии, взяв 5 % от общего объема недопоставки.

**Критерии оценки**

|             |  |
|-------------|--|
| Превосходно | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала. |
| Отлично     | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован,   |

|                     |   |
|---------------------|---|
|                     | обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала  |
| Очень хорошо        | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера           |
| Хорошо              | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы                 |
| Удовлетворительно   | Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала   |
| Неудовлетворительно | Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий. |
| Плохо               | Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала   |

### Вопросы к собеседованию для оценки компетенции ПК-1

1 Дайте определение сделки и поясните, какую роль они играют в коммерческой деятельности предприятия.

2 Дайте классификацию сделок.

3 Что такое недействительная сделка: какие основания могут быть для признания сделки недействительной. Приведите примеры.

4 Дайте определение договора. Приведите основные виды договоров.

5 Проанализируйте структуру договоров, их общие и специфические условия.

### Критерии оценки для собеседования

|                   |   |
|-------------------|---|
| Превосходно       | ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован        |
| Отлично           | ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован                         |
| Очень хорошо      | ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера |
| Хорошо            | ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы                        |
| Удовлетворительно | ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.   |

|                     |   |
|---------------------|---|
| Неудовлетворительно | ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий |
| Плохо               | ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание   |

### 5.2.2.2 Типовые задания для оценки компетенции «ПК-7»

#### Тесты (ПК-7)

1 Товарообеспечение – это:

А) купля-продажа товаров;

**Б) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления;**

В) коммерческая сделка;

Г) формирование партии и товаров.

2 Расположите этапы закупочной деятельности в правильном порядке:

А) исследование рынка поставщиков и выбор поставщиков, определение потребности в материальных ресурсах, установление хозяйственных связей с поставщиками, осуществление закупки, подготовка запросов на оборудование;

Б) установление хозяйственных связей с поставщиками, исследование рынка поставщиков и выбор поставщиков, определение потребности в материальных ресурсах, подготовка запросов на оборудование, осуществление закупки;

**В) определение потребности в материальных ресурсах, исследование рынка поставщиков и выбор поставщиков, установление хозяйственных связей с поставщиками, подготовка запросов на оборудование, осуществление закупки;**

Г) определение потребности в материальных ресурсах, установление хозяйственных связей с поставщиками, исследование рынка поставщиков и выбор поставщиков осуществление закупки подготовка запросов на оборудование.

3 Транзитная форма продвижения товаров представляет собой:

А) концентрацию товаров на складе;

Б) устойчивое снабжение торговых предприятий;

**В) доставку товаров от производителем непосредственно в розничную сеть**

Г) товаропроводящее звено в цепи обращения товаров.

5 Какие факторы оказывают влияние на формирование оптимальной партии заказа:

А) объем партии товара;

**Б) стоимость выполнения одной партии заказа;**

**В) общая потребность в товаре на период;**

**Г) затраты по хранению единицы товара.**

#### Критерии оценок:

«превосходно» - 96-100% правильных ответов;

«отлично» – 86-95% правильных ответов;

«очень хорошо» - 81-85% правильных ответов;

«хорошо» – 66-80% правильных ответов;

«удовлетворительно» – 56-65% правильных ответов.

«неудовлетворительно» - 46-55% правильных ответов;

«плохо» - 45% и меньше правильных ответов.

#### Практическое задание (ПК-7)

Валовой товарооборот сети торговых предприятий за 2015 год составил 12 млн. руб., за 2016 – 13,58 млн. руб. Среднегодовая стоимость основных фондов за данные периоды составила 4050 и 5100 тыс. руб. Оцените эффективность использования основных средств в каждом периоде. Сделайте выводы.

**Алгоритм решения:**

1 Рассчитать фондоотдачу и фондоемкость в каждом из периодов, оценить их динамику. Если фондоотдача в динамике растет, а фондоемкость в динамике падает, это свидетельствует об эффективном использовании основных средств предприятия.

**Критерии оценки**

|                     |   |
|---------------------|---|
| Превосходно         | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.  |
| Отлично             | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала   |
| Очень хорошо        | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера           |
| Хорошо              | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы                 |
| Удовлетворительно   | Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала   |
| Неудовлетворительно | Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий. |
| Плохо               | Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала   |

**Вопросы для собеседования для оценки компетенции ПК-7**

1 Дайте общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли).

2 Перечислите основных субъектов коммерческой деятельности. Выявите общность и различия в деятельности юридических и физических лиц.

3 Рассмотрите основные методы управления коммерческой деятельностью предприятия.

4 Изучите системный и процессный подходы к проектированию коммерческой деятельности. Выявите их достоинства и недостатки.

5 Что собой представляет эффективность коммерческой деятельности предприятия? Какие методы ее оценки Вам известны?

Критерии оценки для собеседования

|                     |   |
|---------------------|---|
| Превосходно         | ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован        |
| Отлично             | ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован                         |
| Очень хорошо        | ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера |
| Хорошо              | ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы                        |
| Удовлетворительно   | ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.   |
| Неудовлетворительно | ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий   |
| Плохо               | ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание   |

### 5.2.2.3 Типовые задания для оценки компетенции ПК-9

#### Тесты (ПК-9)

1 Выбор методов анализа информации о рынке зависит в первую очередь от:

- А) целей и потребностей предприятия;**
- Б) товаров, предлагаемых предприятием;
- В) доступных источников информации;
- Г) особенностей исследуемого рынка.

2 К основным принципам проектирования и функционирования автоматизированной технологии обработки информации НЕ относится:

- А) адаптированность и расширение возможностей используемых технических средств;
- Б) единство информационного обеспечения;
- В) критерии отбора обрабатываемой информации;**
- Г) сочетаемость методического, организационного и технологического обеспечения.

2 Данные об обеспеченности потребителей услугами и товарами относятся к следующему информационному источнику:

- А) внутренние сведения о деятельности предприятия и его конкурентов;
- Б) результаты специальных исследований и наблюдений;**
- В) общие социально-экономические показатели развития экономики страны в целом, региона и т.д.
- Г) все ответы верны.

4 Какова основная цель проведения SWOT-анализа:

- А) определить миссию предприятия;
- Б) определить основные направления развития предприятия;**
- В) удержать потребителей от перехода к основному конкуренту;
- Г) определить сильные и слабые стороны предприятия

5 Качественная шкала оценки в ходе анализа рынка экспертным методом используется для того, чтобы:

- А) упростить методику анализа;
- Б) повысить уровень объективности экспертов;**
- В) выбрать наиболее опытных специалистов в качестве экспертов
- Г) правильных ответов нет.

#### **Критерии оценок**

- «превосходно» - 96-100% правильных ответов;
- «отлично» – 86-95% правильных ответов;
- «очень хорошо» - 81-85% правильных ответов;
- «хорошо» – 66-80% правильных ответов;
- «удовлетворительно» – 56-65% правильных ответов.
- «неудовлетворительно» - 46-55% правильных ответов;
- «плохо» - 45% и меньше правильных ответов.

#### **Практическое задание 2 (ПК-9)**

Проведите сравнительный анализ конкурентов методом средневзвешенной балльной экспертной оценки и сделайте выводы по результатам на основании представленных ниже данных:

Первое предложение: АО «Тепличное» предлагает огурцы хорошего качества по цене 106 рублей; форма поставки – силами поставщика; срок исполнения заказа – 2 дня при условии предоплаты – 50%.

Второе предложение: ООО «Урожайное» предлагает огурцы отличного качества по цене 95 рублей; форма поставки - самовывоз; срок исполнения заказа – 1 день при условии оплаты по факту.

Третье предложение: Метро Кэш энд Кэрри предлагает огурцы хорошего качества по цене 90 рублей; форма поставки - силами поставщика, срок исполнения заказа 2 дня при условии предоплаты 25%.

Постройте на основании полученных данных многоугольник конкурентоспособности.

#### **Алгоритм решения:**

1 Выбрать объекты исследования

Определить основных конкурентов предприятия

2 Определить факторы, по которым будет проводиться сравнительный анализ

Выбор факторов зависит от специфики деятельности предприятия

3 Присвоить вес (значимость) каждому фактору

Может быть различным в зависимости от мнения эксперта. Может измеряться в долях или процентах. Сумма весов должна быть равна 1 или 100%

4 Выбрать количественную шкалу оценки

Может включать в себя различное количество баллов. Чаще всего используют пятибалльную шкалу.

5 Составить качественную шкалу оценки

Представляет собой четкое соответствие количества баллов и качественной характеристики критериев. Необходима для того, чтобы исключить субъективность экспертов

6 Дать оценку каждому критерию в баллах

Оценка дается в соответствии с качественной шкалой

7 Рассчитать средневзвешенную оценку

Умножить балльную оценку на вес критерия

8 Рассчитать итоговую средневзвешенную оценку по каждому объекту исследования

Суммировать полученные средневзвешенные оценки.

9 Сделать выводы о конкурентоспособности предприятия

Предприятие, получившее максимальную оценку, считается наиболее конкурентоспособным. Необходимо отметить факторы наибольшей и наименьшей конкурентоспособности

#### Критерии оценки

|                     |   |
|---------------------|---|
| Превосходно         | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.  |
| Отлично             | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала   |
| Очень хорошо        | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера           |
| Хорошо              | Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы                 |
| Удовлетворительно   | Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала   |
| Неудовлетворительно | Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий. |
| Плохо               | Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала   |

#### Вопросы к собеседованию для оценки компетенции ПК-9

1 Дайте характеристику рынка товаров как сферы коммерческой деятельности.

2 Объясните, почему информация о конъюнктуре рынка товаров необходима для принятия решения о закупке и сбыте товаров.



3 Какие методы анализа рынка Вам известны? Когда и с какой целью их целесообразно применять?

4 Какие внешние и внутренние факторы влияют на деятельность организации?

5 Что такое внешняя среда, какими свойствами она обладает?

6 Какие методы анализа и прогнозирования внешней/внутренней среды Вам известны? С какой целью они применяются?

Критерии оценки

|                     |  |
|---------------------|--|
| Превосходно         | ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован       |
| Отлично             | ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован                        |
| Очень хорошо        | ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера |
| Хорошо              | ставится в случае, если студентом допущены неточности непринципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы                        |
| Удовлетворительно   | ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.  |
| Неудовлетворительно | ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий  |
| Плохо               | ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала  |

## **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **Нормативные документы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/)

2. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп). Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_305/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/)

3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г., ФЗ-№ 381. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/)

4. Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля от 26 декабря 2008 г., ФЗ-№ 294, (в ред. Федерального закона от 28.04.2009 N 60-ФЗ). Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_83079/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83079/)

5. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 г., ФЗ- №209 (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 N 230-ФЗ, от 22.07.2008 N 159-ФЗ) Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_52144/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/)

6. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г.,ФЗ-№ 7 (с изм.) Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_8824/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/)

7. ГОСТ Р 52113-2003. Услуги населению. Номенклатура показателей качества. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200032446>

8. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству от 15.06.65 г. П-6. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_136662/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136662/)

9. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству от 25.04.66г. П-7. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_136661/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136661/)

### **Основная литература**

1. Чкалова, О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник / О.В. Чкалова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2013. — 384 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/424923>

2. Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н. И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2022. — 480 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1842552>

### **Дополнительная литература**

1. Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г. Г. Иванов, Е. С. Холин. - Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. - 384 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1206039>

2. Баженов Ю. К. Коммерческая деятельность: Учебник для бакалавров / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; Под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. — 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 286 с. Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1232020>

### **Специализированная литература**

3. Цветкова И.Ю., Семенычева Е.А. Методические указания по выполнению курсовых работ по дисциплине «Коммерческая деятельность»: учебно-методическое пособие.// Нижний Новгород: Изд-во ННГУ (ФОЭР). Режим доступа: [http://www.unn.ru/books/met\\_files/MetrecKD.pdf](http://www.unn.ru/books/met_files/MetrecKD.pdf)

4. Журнал «Секрет фирмы». Режим доступа: <https://secretmag.ru/>

5. Журнал «Свой бизнес». Режим доступа: <https://mybiz.ru/>

6. Журнал «Проблемы теории и практики управления». Режим доступа: <http://www.uptr.ru/content/>

7. Журнал «ЭКО». Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/>

### **Программное обеспечение и Интернет-ресурсы**

1. Операционная система Microsoft Windows
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
4. <http://www.budgetrf.ru> - Мониторинг экономических показателей;
5. <http://www.businesspress.ru> - Деловая пресса;
6. <http://www.garant.ru> - Гарант;
7. <http://www.kodeks.ru/> - Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;
8. <http://www.nta-rus.com> - Национальная торговая ассоциация;
9. <http://www.rbc.ru> – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

## **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории:

персональный компьютер (с установленным программным обеспечением Microsoft Office), подключенный к Интернет, проектор.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой (персональными компьютерами) с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению 38.03.06 «Торговое дело» программы бакалавриата «Управление торговой и логистической деятельностью».

Авторы:

к.э.н., доцент кафедры торгового дела

И.Ю. Цветкова

Рецензент:

Генеральный директор  
Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ»,  
к.э.н.

С.В. Воробьева

Заведующий кафедрой  
торгового дела  
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.