

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

УТВЕРЖДЕНО

решением Ученого совета ННГУ

протокол № 10 от 02.12.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы

Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения

очная

г. Нижний Новгород

2025 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.02 Коммерческая деятельность относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

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

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства	
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
ПК-1: Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	ИД-1: Составляет планы и обосновывает закупки ИД-2: Осуществляет процедуры закупки	ИД-1: 31 (ПК-1) Знать виды, структуру и порядок заключения договоров У1 (ПК-1) Уметь заключать договоры и контролировать их соблюдение В1 (ПК-1) Владеть навыками контроля за исполнением договоров ИД-2: 32 (ПК-1) Знать показатели и методику их расчета при выборе и оценке поставщиков У2 (ПК-1) Уметь выбирать поставщиков и коммерческих посредников В2 (ПК-1) Владеть навыками выбора поставщиков и коммерческих посредников	Практическое задание Собеседование Тест	Курсовая работа Экзамен: Практическое задание Контрольные вопросы
ПК-7: Способен к организации предпринимательской деятельности в сфере торговли	ИД-1: Управляет материальными и трудовыми ресурсами в ходе предпринимательской деятельности ИД-2: Взаимодействует с потребителями и заинтересованными сторонами ИД-3: Контролирует и оценивает эффективность предпринимательской деятельности в сфере торговли	ИД-1: 31 (ПК-7) Знать содержание и этапы управлению материальными ресурсами и персоналом в торговом предприятии У1 (ПК-7) Уметь оценивать эффективность использования материальных ресурсов и персонала В1 (ПК-7) Владеть навыками управления материальными ресурсами и персоналом в торговом предприятии	Практическое задание Собеседование Тест	Курсовая работа Экзамен: Практическое задание Контрольные вопросы

		<p>ИД-2:</p> <p>32 (ПК-7) Знать способы взаимодействия с потребителями и заинтересованными сторонами</p> <p>У2 (ПК-7) Уметь осуществлять взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами в торговом предприятии</p> <p>В2 (ПК-7) Владеть навыками взаимодействия с потребителями в торговом предприятии</p> <p>ИД-3:</p> <p>33 (ПК-7) Знать методы оценки эффективности деятельности торгового предприятия</p> <p>У3 (ПК-7) Уметь оценивать эффективность деятельности торгового предприятия</p> <p>В3 (ПК-7) Владеть навыками оценки эффективности деятельности торгового предприятия</p>		
<p>ПК-9: Способен осуществлять формирование и прогнозирование цен на товары, работы и услуги</p>	<p>ИД-1: Исследует и рассчитывает затраты на товары, работы и услуги при формировании цен</p> <p>ИД-2: Анализирует и прогнозирует рыночные цены на товары, работы и услуги</p> <p>ИД-3: Применяет экономические расчеты для формирования ценовой политики организации, в т.ч. применения методов стимулирования продаж</p>	<p>ИД-1:</p> <p>31 (ПК-9) Знать статьи затрат торгового предприятия</p> <p>У1 (ПК-9) Уметь анализировать затраты торгового предприятия</p> <p>В1 (ПК-9) Владеть навыками исследования затрат торгового предприятия</p> <p>ИД-2:</p> <p>32 (ПК-9) Знать методы ценообразования в торговом предприятии</p> <p>У2 (ПК-9) Уметь выбирать и обосновывать методы ценообразования в торговом предприятии</p> <p>В2 (ПК-9) Владеть навыками</p>	<p>Тест</p> <p>Собеседование</p> <p>Практическое задание</p>	<p>Курсовая работа</p> <p>Экзамен:</p> <p>Практическое задание</p> <p>Контрольные вопросы</p>

		<p>ценообразования в торговом предприятии</p> <p>ИД-3: ЗЗ (ПК-9) Знать методики анализа рынка, обоснования и выбора решений УЗ (ПК-9) Уметь анализировать рынок, обосновывать и выбирать коммерческой деятельности ВЗ (ПК-9) Владеть навыками анализ рынка в коммерческой деятельности</p>		
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная
Общая трудоемкость, з.е.	4
Часов по учебному плану	144
в том числе	
аудиторные занятия (контактная работа):	
- занятия лекционного типа	28
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	28
- КСР	3
самостоятельная работа	49
Промежуточная аттестация	36 Экзамен

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа (практические занятия/ лабора торные работы), часы	Всего	
	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0	0 Ф 0
Тема 1 Введение в коммерческую деятельность	4	1	1	2	2
Тема 2 Основные понятия и сферы применения коммерческой	6	1	1	2	4

деятельности					
Тема 3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	6	1	1	2	4
Тема 4 Методология коммерческой деятельности организации	4	1	1	2	2
Тема 5 Информационное обеспечение коммерческой деятельности организации	6	2	2	4	2
Тема 6 Организация деятельности коммерческих служб предприятия	8	2	2	4	4
Тема 7 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	8	2	2	4	4
Тема 8 Материально-техническая база для коммерческой деятельности организации	8	2	2	4	4
Тема 9 Договоры в коммерческой деятельности предприятий	8	2	2	4	4
Тема 10 Управление товарным обеспечением	8	2	2	4	4
Тема 11 Инновации в сфере коммерции	6	2	2	4	2
Тема 12 Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования	7	2	2	4	3
Тема 13 Качество и потребительская ценность товаров на рынке	7	2	2	4	3
Тема 14 Ценообразование и факторы, на него влияющие. Формирование цены на товары	7	2	2	4	3
Тема 15 Основные экономические показатели деятельности предприятия	6	2	2	4	2
Тема 16 Показатели экономической эффективности коммерческой деятельности	6	2	2	4	2
Аттестация	36				
КСР	3			3	
Итого	144	28	28	59	49

Содержание разделов и тем дисциплины

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.

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.

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.

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.

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

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

Электронные курсы, созданные в системе электронного обучения ННГУ:

Коммерческая деятельность (Цветкова И.Ю.), <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=2921>.

Иные учебно-методические материалы:

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.

Методические рекомендации по написанию курсовой работы см.

http://www.unn.ru/books/met_files/MetrecKD.pdf

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции 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 2023 году см. табл. 1.

Таблица 2 – Условия выполнения договорных условий с поставщиком в 2023 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.

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-7:

Валовой товарооборот сети торговых предприятий за 2022 год составил 12 млн. руб., за 2023 – 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:

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.

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции 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 оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
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.

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности 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.
- 6 Проанализируйте порядок заключения договоров и его особенности.
- 7 Какие методы выбора поставщиков Вам известны? Какие факторы нужно принимать во внимание?
- 8 Какие риски несет предприятие в процессе работы с поставщиками? Какие действия необходимо произвести, чтобы их снизить?
- 9 В обязанности каких подразделений в коммерческом предприятии входит выбор поставщиков, заключение договоров и контроль за их выполнением? Приведите требования к специалистам, осуществляющим коммерческую деятельность.
- 10 Дайте краткую характеристику этапов организации закупочной и сбытовой деятельности коммерческого предприятия. Какова взаимосвязь между ними?

5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности компетенции ПК-7:

- 1 Сформулируйте цель, основные задачи и принципы управления коммерческой деятельностью организации.
- 2 Изложите сущность основных функций процесса управления коммерческой деятельностью.
- 3 Выявите особенности коммерческой деятельности в сферах производства и обслуживания. Сопоставьте их общность и различия.
- 4 Составьте классификацию объектов коммерческой деятельности и определите их назначение. Установите отличительные признаки разных классификационных группировок и объектов.
- 5 Охарактеризуйте товар как объект коммерческой деятельности. Дайте характеристику отдельных его классификационных группировок (товары производственного назначения, продовольственные товары, услуги и т.д.).
- 6 Рассмотрите виды материальных и нематериальных услуг как объектов коммерческой деятельности, их назначение и влияние на уровень доходов предприятия.
- 7 Дайте общие представления о недвижимости, работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности (применительно к конкретной отрасли).
- 8 Перечислите основных субъектов коммерческой деятельности. Выявите общность и различия в деятельности юридических и физических лиц.
- 9 Рассмотрите основные методы управления коммерческой деятельностью предприятия.
- 10 Изучите системный и процессный подходы к проектированию коммерческой деятельности. Выявите их достоинства и недостатки.
- 11 Что собой представляет эффективность коммерческой деятельности предприятия? Какие методы ее оценки Вам известны?

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Собеседование) для оценки сформированности 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?
- 7 Что такое конкурентоспособность предприятия? Какие факторы на нее влияют?

8 Какие методы оценки конкурентоспособности предприятия Вам известны? Какие достоинства и недостатки у них имеются?

9 Что собой представляют следующие понятия: ассортимент, формирование ассортимента, управление ассортиментом, ассортиментная политика предприятия?

10 Какие методы группировки и управления ассортиментом Вам известны? Объясните методику их применения.

Критерии оценивания (оценочное средство - Собеседование)

Оценка	Критерии оценивания
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 материала.

5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции 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.

5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции 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.

4 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.

5.1.9 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции 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 оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
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

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала.	Уровень знаний ниже минимальных требований.	Минимально допустимый уровень	Уровень знаний в объеме, соответствующем	Уровень знаний в объеме, соответствующем	Уровень знаний в объеме, соответствующем	Уровень знаний в объеме, превышающем

	Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Имели место грубые ошибки	знаний. Допущено много негрубых ошибок	ющем программе подготовки . Допущено несколько негрубых ошибок	ющем программе подготовки . Допущено несколько несущественных ошибок	ующем программе подготовк и. Ошибок нет.	м программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	превосходно	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
	отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»
	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо».
	удовлетворительно	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»

не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-1

- 1 Субъекты коммерческой деятельности: предприниматели, потребители, наемные работники, партнеры по бизнесу, государство. Юридические и физические лица.
- 2 Субъекты коммерческой деятельности: юридические и физические лица.
- 3 Субъекты среднего и малого предпринимательства: критерии, особенности функционирования и конкурентные преимущества.
- 4 Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.
- 5 Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
- 6 Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
- 7 Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
- 8 Анализ и проектирование организационной структуры коммерческой организации
- 9 Мотивация труда персонала коммерческих служб.
- 10 Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.
- 11 Сделки в коммерческой деятельности.
- 12 Договор: понятие, структура и виды.
- 13 Особенности заключения договоров.
- 14 Управление закупками товаров.
- 15 Организация товарообеспечения.
- 16 Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
- 17 Управление процессом продажи (сбыта) товаров.
- 18 Понятие и роль ценообразования на предприятии.
- 19 Ценовые стратегии на предприятиях торговли. Методы ценообразования.
- 20 Понятие торговой надбавки. Минимальная торговая надбавка.
- 21 Ценовая политика коммерческого предприятия. Основные подходы, связанные с формированием цены на новые товары.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-7

- 1 Цели, задачи, предмет дисциплины. Межпредметные связи коммерческой деятельности.
- 2 Значение коммерческой деятельности в экономике страны.
- 3 Основные понятия: предпринимательская, коммерческая деятельность, бизнес, их общность и различия.
- 4 Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, существенные характеристики, функции, классификация и компоненты.
- 5 Организация коммерческой деятельности как категория рыночной экономики. Цели, задачи и функции коммерческой деятельности в сфере обращения товаров в современных условиях хозяйствования.
- 6 Основные этапы развития коммерческой деятельности в России.
- 7 Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация.
- 8 Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Товар, его потребительские и меновые свойства. Понятие полезности товара. Классификация товаров.

- 9 Услуги как объекты коммерческой деятельности: понятие и особенности. Классификация услуг. Особенности нематериальных услуг.
- 10 Субъекты коммерческой деятельности: предприниматели, потребители, наемные работники, партнеры по бизнесу, государство. Юридические и физические лица.
- 11 Субъекты коммерческой деятельности: юридические и физические лица.
- 12 Субъекты среднего и малого предпринимательства: критерии, особенности функционирования и конкурентные преимущества.
- 13 Методология коммерческой деятельности: понятие, методы и средства для ее образования и развития.
- 14 Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.
- 15 Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.
- 16 Информация в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники.
- 17 Технические средства для сбора, обработки и выдачи информации.
- 18 Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
- 19 Автоматизированные технологии обработки информации.
- 20 Защита коммерческой информации.
- 21 Управление коммерческой деятельностью организации: задачи и сущность, принципы и методы управления.
- 22 Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
- 23 Анализ и проектирование организационной структуры коммерческой организации
- 24 Мотивация труда персонала коммерческих служб.
- 25 Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности.
- 26 Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.
- 27 Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: Федеральные Законы, Постановления Правительства РФ, Стандарты, Правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров.
- 28 Государственная поддержка субъектов малого предпринимательства.
- 29 Государственный контроль коммерческой деятельности торговых предприятий.
- 30 Ответственность за нарушения действующего законодательства.
- 31 Материально-техническая база и техническая политика коммерческих организаций.
- 32 Основные средства: сущность, состав и структура, классификация.
- 33 Амортизация основных средств.
- 34 Показатели использования основных средств.
- 35 Оборотные средства: состав, структура, источники формирования, показатели оценки эффективности.
- 36 Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности коммерческих организаций.
- 37 Управление закупками товаров.
- 38 Организация товарообеспечения.
- 39 Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
- 40 Управление процессом продажи (сбыта) товаров.
- 41 Понятие и роль ценообразования на предприятии.
- 42 Ценовые стратегии на предприятиях торговли. Методы ценообразования.
- 43 Понятие торговой надбавки. Минимальная торговая надбавка.
- 44 Ценовая политика коммерческого предприятия. Основные подходы, связанные с формированием цены на новые товары.
- 45 Рыночные регуляторы цены товара.
- 46 Экономический эффект, экономический результат, экономическая эффективность и экономический потенциал коммерческого предприятия.
- 47 Основные экономические показатели деятельности предприятия
- 48 Виды товарооборота.
- 49 Алгоритмы ценообразования.
- 50 Роль валового дохода в оценке эффективности деятельности предприятия.
- 51 Расходы: понятие и классификация.
- 52 Расчет эффективности расходования средств.
- 53 Финансовый результат. Виды и расчет прибыли. Распределение чистой прибыли.
- 54 Дисконтирование: сущность и роль в оценке экономической эффективности деятельности предприятия.

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-9

- 1 Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация.
- 2 Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Товар, его потребительские и меновые свойства. Понятие полезности товара. Классификация товаров.
- 3 Анализ коммерческой информации и принятие решений на его основе.
- 4 Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: Федеральные Законы, Постановления Правительства РФ, Стандарты, Правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров.
- 5 Государственный контроль коммерческой деятельности торговых предприятий.
- 6 Ответственность за нарушения действующего законодательства.
- 7 Формирование и управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента.
- 8 Управление закупками товаров.
- 9 Организация товарообеспечения.
- 10 Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
- 11 Управление процессом продажи (сбыта) товаров.
- 12 Сущность и виды спроса. Модель рыночного равновесия в краткосрочном и долгосрочном периодах.
- 13 Сущность прогнозирования. Основные методы планирования и прогнозирования. Анализ, методы экстраполяции. Методы экспертной оценки.
- 14 Классификация методов прогнозирования по степени формализации: интуитивные и формализованные.
- 15 Методы индивидуальных и коллективных экспертных оценок, формальная и прогнозная экстраполяция, их отличия.
- 16 Экономическое прогнозирование спроса. Экономико-математическое моделирование. Маркетинговое исследование спроса.
- 17 Понятие качества. Взаимосвязь между качеством и ценой товара.
- 18 Влияние качества товара (услуги) на конкурентоспособность предприятия.
- 19 Управление качеством продукции.
- 20 Система управления качеством. Стандарты качества.
- 21 Показатели качества. «Спираль качества».
- 22 Потребительская ценность товара на рынке: понятие и виды.
- 23 Цена товара: сущность и виды. Факторы, влияющие на цену.
- 24 Рыночные регуляторы цены товара.
- 25 Виды товарооборота.
- 26 Алгоритмы ценообразования.
- 27 Роль валового дохода в оценке эффективности деятельности предприятия.
- 28 Расходы: понятие и классификация.
- 29 Расчет эффективности расходования средств.
- 30 Финансовый результат. Виды и расчет прибыли. Распределение чистой прибыли.
- 31 Дисконтирование: сущность и роль в оценке экономической эффективности деятельности предприятия.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
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

Оценка	Критерии оценивания
	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.

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-1

Задание 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%.

Таблица 1 - Условия выполнения договорных условий с поставщиком по поставке огурцов во 2 кв. 2023 года.

месяц	Поставки, кг		Цена, руб/кг	
	договор	факт	договор	факт
апрель	250	237,5	95	95
май	250	245	95	95
июнь	250	250	95	95

5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-7

Задание 1. Валовой товарооборот сети торговых предприятий за 2022 год составил 14 млн. руб., за 2016 – 14,75 млн. руб. Среднегодовая стоимость основных фондов за данные периоды составила 4050 и 5100 тыс. руб.

Рассчитайте фондоотдачу и фондоемкость в каждом периоде. Сделайте выводы об оценке эффективности деятельности предприятия.

Задание 2. Стоимость основных средств торгового предприятия составила 517 тыс.руб. В марте было введено новое оборудование на сумму 94 тысяч, а в сентябре списано оборудование на сумму 127 тыс.руб. Определить среднегодовую стоимость оборудования.

Задание 3. Объем реализованной продукции в 2022 г. составил 200000 тыс. руб., в 2023 г. - 280000 тыс. руб. Среднегодовой остаток оборотных средств в 2015 г. - 1500 тыс. руб., в 2016 г. - 2000 тыс. руб. Определите показатели оборачиваемости оборотных средств, сделайте выводы об эффективности деятельности предприятия.

5.3.6 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции ПК-9

Задание 1. На основании многофакторной модели выбора поставщиков обоснуйте, с каким поставщиком наиболее предпочтительно работать предприятию, исходя из данных таблицы.

Таблица - Сравнительный анализ конкурентов

№ п/п	Критерии	ООО «Мукомольный завод № 178»	АО «Печерское»	АО «Воскресенский завод»,
1.	Цена за кг	22 руб.	26 руб.	20 руб.
2.	Качество	Хорошее	Отличное	Хорошее
3.	Время выполнения заказа	3 дня	4 дня	2 дня
4.	Минимальная партия	1 тонна	1,5 тонны	2 тонны
5.	Форма расчета	Оплата по факту	Предоплата 50%	Предоплата 100%

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
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),

Оценка	Критерии оценивания
	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.

Примерный перечень тем оценочного средства – Курсовая работа:

1. Организация коммерческой деятельности предприятия.
2. Анализ ассортимента (на примере отдельной товарной группы).
3. Формирование ассортимента товаров и услуг в торговом предприятии.
4. Анализ закупочной деятельности розничного (оптового) торгового предприятия.
5. Анализ сбытовой деятельности розничного (оптового) торгового предприятия.
6. Анализ качества обслуживания торговым предприятием.
7. Разработка направлений совершенствования обслуживания потребителей.
8. Фирменный стиль сбыта (продажи товаров): основные элементы и роль в организации коммерческой деятельности торгового предприятия.
9. Организация и развитие оптовой продажи товаров коммерческим предприятием.
10. Стимулирование в коммерческой деятельности розничного (оптового) торгового предприятия.
11. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности.
12. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
13. Исследование рынков закупок товаров в оптовой (розничной) торговле.
14. Исследование рынков сбыта товаров в оптовой (розничной) торговле.
15. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия.
16. Управление товарными запасами в розничном (оптовом) торговом предприятии.
17. Организационные основы продажи товаров со склада оптового торгового предприятия:

методы, организация и эффективность.

18. Организация развития электронной торговли (на примере конкретного предприятия).

19. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка на примере конкретной компании, фирмы (оптовой ярмарки, товарной биржи и др.)

20. Анализ лизинговых операций лизингополучателя.

21. Анализ коммерческой деятельности лизинговой компании.

22. Клиентоориентированный подход к организации розничных продаж.

23. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности

24. Особенности организации торговой деятельности розничного (оптового) торгового предприятия в современных условиях (на примере конкретного предприятия).

25. Оценка эффективности деятельности розничного (оптового) торгового предприятия в современных условиях.

26. Анализ конкурентоспособности розничного (оптового) торгового предприятия в современных условиях

27. Анализ конкурентоспособности продукции розничного (оптового) торгового предприятия в современных условиях

28. Оценка эффективности деятельности розничного (оптового) торгового предприятия.

29. Управление инновациями в розничном (оптовом) торговом предприятии в современных условиях

30. Анализ организации деятельности коммерческих служб в промышленном предприятии (на примере конкретного предприятия).

Критерии оценивания (оценочное средство - Курсовая работа)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Работа выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены, цели достигнуты), содержание работы логично и обосновано. Тема работы раскрыта. Прослеживается четкая связь между главами работы. В ходе анализа активно используются научные методики. Оформление работы в полной мере соответствует требованиям методических рекомендаций. В ходе защиты курсовой работы обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала.
отлично	Работа выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены, цели достигнуты), содержание работы логично и обосновано. Тема работы раскрыта. Прослеживается четкая связь между главами работы. В ходе анализа активно используются научные методики. Оформление работы в полной мере соответствует требованиям методических рекомендаций. В ходе защиты курсовой работы обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала.
очень хорошо	Работа выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены, цели достигнуты), содержание работы логично и обосновано. Тема работы раскрыта. Прослеживается четкая связь между главами работы. В ходе анализа активно используются научные методики. Оформление работы в полной мере соответствует требованиям методических рекомендаций. В ходе защиты курсовой работы обучающийся отвечает четко и последовательно,

Оценка	Критерии оценивания
	показывает глубокое знание основного и дополнительного материала. В работе допущено несколько неточностей не принципиального характера.
хорошо	Работа выполнена в полном объеме (все поставленные задачи решены, цели достигнуты), содержание работы логично и обосновано. Тема работы раскрыта. Прослеживается четкая связь между главами работы. В ходе анализа используются научные методики. Оформление работы в основном соответствует требованиям методических рекомендаций. В работе допущено несколько неточностей не принципиального характера. В ходе защиты работы обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы.
удовлетворительно	Работа в целом выполнена (решено более 50% поставленных задач, основные цели достигнуты), содержание работы не везде логично и обосновано. Тема работы в целом раскрыта. Связь между главами работы в целом прослеживается. В ходе анализа научные методики используются слабо. Оформление работы не в полной мере соответствует требованиям методических рекомендаций. В работе допущены ошибки. В ходе защиты работы обучающийся раскрывает содержание основного материала работы.
неудовлетворительно	Работа не выполнена (решено менее 50% поставленных задач, основные цели не достигнуты), содержание работы характеризуется нелогичностью и необоснованностью изложения материала. Тема работы не раскрыта. Связь между главами работы не прослеживается. В ходе анализа научные методики практически не используются и/или используются неверно. Оформление работы в основном не соответствует требованиям методических рекомендаций. В работе допущено значительное количество ошибок. В ходе защиты работы обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные вопросы, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Курсовая работа не выполнена.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Денисова Надежда Ивановна. Коммерческая деятельность предприятий торговли : Учебное пособие / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Краснодарский ф-л. - 1. - Москва : Издательство "Магистр", 2022. - 480 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-9776-0206-8. - ISBN 978-5-16-110652-5. - ISBN 978-5-16-005054-6., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=834481&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Иванов Геннадий Геннадьевич. Коммерческая деятельность : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 1. - Москва : Издательский Дом "ФОРУМ", 2023. - 384 с. - (Высшее образование). - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-8199-0939-3. - ISBN 978-5-16-111287-8. - ISBN 978-5-16-018273-5., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=837873&idb=0>.
2. Баженов Юрий Константинович. Коммерческая деятельность : Учебник / Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова; Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова. - 3. - Москва : Издательско-торговая корпорация "Дашков и К", 2023. - 286 с. - ВО - Бакалавриат. - ISBN 978-5-394-05388-7., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=875207&idb=0>.

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины):

1. Операционная система Microsoft Windows
2. Прикладное программное обеспечение Microsoft Office Professional
3. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»
4. Журнал «Секрет фирмы». Режим доступа: <https://secretmag.ru/>
5. Журнал «Свой бизнес». Режим доступа: <https://mybiz.ru/>
6. Всероссийский экономический журнал «ЭКО». Режим доступа: <http://econom.nsc.ru/eco/arhiv/>
7. 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

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Цветкова Ирина Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент.

Рецензент(ы): Генеральный директор Торговой компании «ОПТСТАНДАРТ», к.э.н. С.В. Воробьева.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12 ноября 2024 года, протокол № №5.