**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Арктический государственный агротехнологический университет»

Кафедра Отраслевая экономика и управление

**УТВЕРЖДАЮ**
Проректор по УМР
_____М.Н. Халдеева
_____ 2021 г.

Рег. ном. 08/ПО-49

# Коммерческая деятельность

## рабочая программа дисциплины (модуля)

| | |
|---|---|
| Закреплена за кафедрой | **Отраслевая экономика и управление** |
| Учебный план | b380306_21_1_ТД.plx.plx<br>38.03.06 Торговое дело |
| Квалификация | **бакалавр** |
| Форма обучения | **очная** |
| Общая трудоемкость | **7 ЗЕТ** |

| | |
|---|---|
| Часов по учебному плану | 252 |
| в том числе: | |
| аудиторные занятия | 136 |
| самостоятельная работа | 89 |
| часов на контроль | 26,7 |

Виды контроля в семестрах:
экзамены 6
зачеты 5

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | **5 (3.1)** | | **6 (3.2)** | | Итого | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Недель | 15 5/6 | | 19 4/6 | | | |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП | УП | РП |
| Лекции | 30 | 30 | 38 | 38 | 68 | 68 |
| Практические | 30 | 30 | 38 | 38 | 68 | 68 |
| Контактная работа во время экзамена | | | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Итого ауд. | 60 | 60 | 76 | 76 | 136 | 136 |
| Контактная работа | 60 | 60 | 76,3 | 76,3 | 136,3 | 136,3 |
| Сам. работа | 48 | 48 | 41 | 41 | 89 | 89 |
| Часы на контроль | | | 26,7 | 26,7 | 26,7 | 26,7 |
| Итого | 108 | 108 | 144 | 144 | 252 | 252 |

Рабочая программа дисциплины

**Коммерческая деятельность**

разработана в соответствии с ФГОС:

Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (приказ Минобрнауки России от 12.08.2020 г. № 963)

составлена на основании учебного плана:

38.03.06 Торговое дело

утвержденного учёным советом вуза от 22.04.2021 протокол № 56.

Разработчик (и) РПД:

Вол. Ц-лин А.П. ст. преп.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры

**Отраслевая экономика и управление**

Протокол от 11.06 2021 г. № 21-06
Срок действия программы: уч.г.
Зав. кафедрой Терютина М.М.

Руководитель направления :
/Терютина М.М./

Зав.профилирующей кафедры
/ Терютина М.М./

Протокол заседания кафедры от 11.06 2021 г. № 21-06

Председатель МК факультета
/Скрябина А.В./

Протокол заседания МК факультета от 17.06 2021_ г. № 5-21

Председатель УМС ФГБОУ ВО Арктический ГАТУ
/Халдеева М.Н./

Протокол заседания УМС от 23.06 2021_ г. № 7

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

Председатель МК _____
14 июня 2022 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании кафедры
**Отраслевая экономика и управление**

Протокол от 10 июня 2022 г. № 21-06
Зав. кафедрой Терютина М.М.

---

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

Председатель МК _____
05 июня 2023 г.

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

Протокол от 02 июня 2023 г. № 23-06
Зав. кафедрой Терютина М.М.

---

**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
**Отраслевая экономика и управление**

Протокол от _____ 2024 г. № __
Зав. кафедрой Терютина М.М.

---

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

Председатель МК
_____ 2025 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2025-2026 учебном году на заседании кафедры
**Отраслевая экономика и управление**

Протокол от _____ 2025 г. № __
Зав. кафедрой Терютина М.М.

## 1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Цель освоения дисциплины - формирование совокупности знаний основ коммерческой деятельности предприятий и организаций, исследования процессов в области коммерческой деятельности.

Освоение дисциплины способствует подготовке выпускника к решению таких задач как:

- получение необходимых теоретических знаний, приобретение умений и практических навыков в области организации коммерческой деятельности предприятия;
- изучение принципов и способов организации управления коммерческой деятельностью;
- освоение планирования закупок и сбыта, умение формировать ассортимент в соответствии со спросом;
- оценка предложения поставщиков и осуществление их выбора;
- изучение методов контроля и оценки показателей деятельности организации.

## 2.ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

**Формируемые компетенции:**

**ПК-7.1: подготавливает исходные данные для анализа и расчета экономических и социально-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

**Знать:**

инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений

**Уметь:**

использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений

**Владеть:**

инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационные методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности

**ПК-7.2: осуществляет комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений**

**Знать:**

анализ и оценку результатов финансово-хозяйственной деятельности организации;

**Уметь:**

рассчитывать доходы, расходы и прибыль торгового предприятия;

**Владеть:**

методикой расчета финансовых результатов торговой организации и определения эффективности хозяйствования

**ПК-9.1: подготавливает исходные данные для составления проектов перспективных и годовых планов торгово- сбытовой деятельности предприятия**

**Знать:**

методику поиска и источники информации по полученному заданию

**Уметь:**

производить сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;

**Владеть:**

составлением отчетов полученной информации для составления перспективных и годовых планов

**ПК-9.3: проводит мониторинг и анализ конъюнктуры рынка и конкуренции для определения сбалансированности спроса и предложения на рынке товаров, работы и услуг**

**Знать:**

методику анализа конъюнктуры товарных рынков, исследования источников поступления и целевых рынков

**Уметь:**

проводить анализ рыночного и товарног предложения

| |
|---|
| **Владеть:** |
| методикой исследования, анализа и представления полученной информации для оценки спроса и предложения на рынке товаров и услуг |

| **ПК-2.1: анализирует современное состояние и внешнюю среду организации для разработки плана маркетинга, производственной и коммерческой деятельности, согласовывает и увязывает их с другими подразделениями организации** |
|---|
| **Знать:** |
| основы разработок методов, средств и технологий проведения исследования внешней среды в области торговой деятельности |
| **Уметь:** |
| использовать инновационные методы, средства и технологии в области консультирования в коммерческой деятельности для разработки плана маркетинга |
| **Владеть:** |
| навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в торговой деятельности |

| **ПК-2.2: разрабатывает планы маркетинга для определения оптимального объема производства и реализации продукции, работ и услуг** |
|---|
| **Знать:** |
| методику исследования рынков, проведения маркетинговых исследований |
| **Уметь:** |
| порядок проведения исследования рынков, маркетинговых исследований |
| **Владеть:** |
| методикой изучения потребителей, проведения полевых и кабинетных исследований |

| **ПК-2.3: использует управленческие функции в торгово-сбытовой деятельности в целях обеспечения эффективности и согласованности выполнения плана предприятия всеми подразделениями и службами** |
|---|
| **Знать:** |
| основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии; |
| **Уметь:** |
| управлять торгово-технологическими процессами на предприятии |
| **Владеть:** |
| методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии |

| **ПК-10.3: использует данные анализа финансовой, бухгалтерской и иной отчетности для выбора и принятия управленческих решений** |
|---|
| **Знать:** |
| инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений |
| **Уметь:** |
| использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений |
| **Владеть:** |
| инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационные методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности |

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен**

| **2.1** | **Знать:** |
|---|---|
| 2.1.1 | - составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; |
| 2.1.2 | - критерии и принципы оценки качества торгового обслуживания; |
| 2.1.3 | - основные методы и способы организации закупочно-сбытовой деятельности предприятий; |
| 2.1.4 | - методику планирования материально-технического обеспечения и закупочно-сбытовой деятельности организаций; |
| 2.1.5 | - основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии; |

| | |
|---|---|
| 2.1.6 | - технические документы в своей профессиональной деятельности, основные положения действующего законодательства. |
| **2.2** | **Уметь:** |
| 2.2.1 | - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; |
| 2.2.2 | - осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания; |
| 2.2.3 | - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров; |
| 2.2.4 | - управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; |
| 2.2.5 | - учитывать в процессе реализации профессиональных навыков требования действующего законодательства и нормативных документов и технических регламентов. |
| **2.3** | **Владеть:** |
| 2.3.1 | - навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; |
| 2.3.2 | - методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; |
| 2.3.3 | - навыками организации и планирования материально-технического обеспечения торговых предприятий ; |
| 2.3.4 | - методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии; |
| 2.3.5 | - соблюдать действующее законодательство и требования нормативных документов, а также требования, установленные техническими регламентами, стандартами, положениями договоров. |

| **3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ** | |
|---|---|
| Цикл (раздел) ООП: | Б1.В |
| **3.1** | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** |
| 3.1.1 | Коммерческое право |
| 3.1.2 | Логистика и управление цепями поставок сельскохозяйственной продукции |
| 3.1.3 | Менеджмент |
| 3.1.4 | Маркетинг |
| 3.1.5 | Теоретические основы товароведения и экспертизы |
| 3.1.6 | Введение в профессиональную деятельность |
| 3.1.7 | Экономическая теория |
| **3.2** | **Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:** |
| 3.2.1 | Производственная практика (научно-исследовательская работа) |
| 3.2.2 | Производственная практика (торгово-технологическая практика) |
| 3.2.3 | Товарный менеджмент в АПК |
| 3.2.4 | Управление конкурентоспособностью сельскохозяйственных товаров и услуг |
| 3.2.5 | Экономика торговой отрасли и организаций торговли |
| 3.2.6 | Договорное регулирование сельскохозяйственной деятельности |

## 4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

| Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>) | **5 (3.1)** | | **6 (3.2)** | | Итого | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Недель | 15 5/6 | | 19 4/6 | | | |
| Вид занятий | УП | РП | УП | РП | УП | РП |
| Лекции | 32 | 32 | 38 | 38 | 70 | 70 |
| Практические | 32 | 32 | 38 | 38 | 70 | 70 |
| Курсовое проектирование | | | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Контактная работа во время экзамена | | | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| В том числе в форме практ.подготовки | | | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Итого ауд. | 64 | 64 | 77 | 77 | 141 | 141 |
| Контактная работа | 64 | 64 | 77,3 | 77,3 | 141,3 | 141,3 |
| Сам. работа | 44 | 44 | 40 | 40 | 84 | 84 |
| Часы на контроль | | | 26,7 | 26,7 | 26,7 | 26,7 |

## 5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) С УКАЗАНИЕМ ОТВЕДЕННОГО НА НИХ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ И ВИДОВ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

| **Код занятия** | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | **Семестр / Курс** | **Часов** | **Компетен ции** | **Литература** | **в том числе часы по практической подготовке (при наличии в учебном плане)** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.1 | Сущность и содержание коммерческой деятельности /Лек/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -9.3 ПК-2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.2 | Сущность и содержание коммерческой деятельности /Пр/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -9.3 ПК-2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.3 | Сущность и содержание коммерческой деятельности /Ср/ | 5 | 6 | ПК-7.1 ПК -9.3 ПК-2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.4 | Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности /Лек/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.5 | Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности /Пр/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.6 | Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности /Ср/ | 5 | 6 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2. | |
| 1.7 | Сферы применения коммерческой деятельности /Лек/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.8 | Сферы применения коммерческой деятельности /Пр/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.9 | Сферы применения коммерческой деятельности /Ср/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.10 | Объекты коммерческой деятельности, их характеристика /Лек/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.11 | Объекты коммерческой деятельности, их характеристика /Пр/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.12 | Объекты коммерческой деятельности, их характеристика /Ср/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.13 | Субъекты коммерческой деятельности, их характеристика /Лек/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.14 | Субъекты коммерческой деятельности, их характеристика /Пр/ | 5 | 2 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.15 | Субъекты коммерческой деятельности, их характеристика /Ср/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК-2.2 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.16 | Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Защита коммерческой информации /Лек/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -7.2 ПК-9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК -2.2 ПК- 2.3 ПК-10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.17 | Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Защита коммерческой информации /Пр/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -7.2 ПК-9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК -2.2 ПК- 2.3 ПК-10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.18 | Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Защита коммерческой информации /Ср/ | 5 | 4 | ПК-7.1 ПК -7.2 ПК-9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК -2.2 ПК- 2.3 ПК-10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.19 | Изучение и прогнозирование спроса на товары и услуги /Лек/ | 5 | 6 | ПК-7.1 ПК -7.2 ПК-9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК -2.2 ПК- 2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.20 | Изучение и прогнозирование спроса на товары и услуги /Пр/ | 5 | 6 | ПК-7.1 ПК -7.2 ПК-9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК -2.2 ПК- 2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.21 | Изучение и прогнозирование спроса на товары и услуги /Ср/ | 5 | 10 | ПК-7.1 ПК -7.2 ПК-9.1 ПК-9.3 ПК-2.1 ПК -2.2 ПК- 2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.22 | Основы коммерческой деятельности по закупке товаров /Лек/ | 5 | 8 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.23 | Основы коммерческой деятельности по закупке товаров /Пр/ | 5 | 8 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.24 | Основы коммерческой деятельности по закупке товаров /Ср/ | 5 | 10 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.25 | Основы коммерческой деятельности по продаже товаров /Лек/ | 6 | 8 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.26 | Основы коммерческой деятельности по продаже товаров /Пр/ | 6 | 8 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.27 | Основы коммерческой деятельности по продаже товаров /Ср/ | 6 | 10 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.28 | Организация рекламной деятельности /Лек/ | 6 | 6 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.29 | Организация рекламной деятельности /Пр/ | 6 | 6 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.30 | Организация рекламной деятельности /Ср/ | 6 | 6 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.31 | Качество торгового обслуживания. Стандарты обслуживания /Лек/ | 6 | 6 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.32 | Качество торгового обслуживания. Стандарты обслуживания /Пр/ | 6 | 6 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.33 | Качество торгового обслуживания. Стандарты обслуживания /Ср/ | 6 | 6 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.34 | Содержание государственного и правового регулирования и регламентации коммерческой деятельности /Лек/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.35 | Содержание государственного и правового регулирования и регламентации коммерческой деятельности /Пр/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.36 | Содержание государственного и правового регулирования и регламентации коммерческой деятельности /Ср/ | 6 | 8 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.37 | Риск в коммерческой деятельности /Лек/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.38 | Риск в коммерческой деятельности /Пр/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.39 | Риск в коммерческой деятельности /Ср/ | 6 | 4 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.40 | Сущность и особенности международной коммерческой деятельности /Лек/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.41 | Сущность и особенности международной коммерческой деятельности /Пр/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.42 | Сущность и особенности международной коммерческой деятельности /Ср/ | 6 | 6 | ПК-7.2 ПК -2.1 ПК-2.3 ПК- 10.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.43 | /Курс пр/ | 6 | 1 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |
| 1.44 | /КЭ/ | 6 | 0,3 | ПК-2.1 ПК -2.3 | Л1.1Л2.1 Л2.2 Э1 Э2 Э3 Э4 | |

## 6. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)

Фонд оценочных средств для текущего контроля и промежуточной аттестации прилагается к рабочей программе дисциплины в приложении №1.

## 7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 7.1. Перечень учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)

#### 7.1.1. Основная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
|---|---|---|---|
| Л1.1 | Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. | Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов | Москва : Издательство Юрайт, 2021 |
| Л1.2 | Дорман, В. Н. | Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов | Москва : Издательство Юрайт, 2021 |

#### 7.1.2. Дополнительная литература

| | Авторы, составители | Заглавие | Издательство, год |
|---|---|---|---|
| Л2.1 | Дорман, В. Н. | Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов | Москва : Издательство Юрайт, 2021 |
| Л2.2 | Чеберко, Е. Ф. | Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства : учебник и практикум для вузов | Москва : Издательство Юрайт, 2021 |

### 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины (модуля)

| | |
|---|---|
| Э 1 | электронно-библиотечная система "Лань" |
| Э 2 | электронно-библиотечная система "Юрайт" |
| Э 3 | Научная электронная библиотека Elibrary.ru; |
| Э 4 | Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат) |

### 7.3. Комплект лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

| | |
|---|---|
| 7.3.1 | Adobe Reader |
| 7.3.2 | Windows 7 |
| 7.3.3 | MicrosoftOffice 2016 |
| 7.3.4 | Архиватор WinRar |

### 7.4. Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

| | |
|---|---|
| 7.4.1 | Федеральный портал "Российское образование" |
| 7.4.2 | Информационно-правовой портал «Гарант» компании |
| 7.4.3 | Справочно-правовая система Консультант Плюс, версия Проф |
| 7.4.4 | Базы данных Министерства экономического развития и торговли России |

## 8. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ
**(перечень учебных помещений, оснащенных оборудованием и техническими средствами обучения)**

№ 1.219: Аудитория для занятий лекционного типа, семинарского типа, для групповых и индивидуальных консультаций, для текущего контроля и промежуточной аттестации.
Кабинет № 24 - 54,6 м²
Оборудование
Экран Digis Kontur-C 200x200 MW (DSK C-1103) – 1шт
Переносной
Проектор EP752, DPL,1024x788, 2800 ANSt Lm, 2200:1;
НоутбукAcer Aspire One AOD257-N57DGbb/White-Silver (WSVGA);
Учебная мебель:
рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся.
Программное обеспечение:
Windows Vista TM Home Basic K OEMAct
LIBREOFFICE Открытое лицензионное соглашение GNUGeneralPublicLicense
Adobe Reader (бесплатная версия)
№ 1.220: Аудитория для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.
Кабинет № 22 - 53,1 м²
Оборудование
Экран Digis Kontur-C 200x200 MW (DSK C-1103) – 1шт
Переносной

Проектор EP752, DPL,1024x788, 2800 ANSt Lm, 2200:1;
НоутбукAcer Aspire One AOD257-N57DGbb/White-Silver (WSVGA);
Учебная мебель:
рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся.
Программное обеспечение:
Windows Vista TM Home Basic K OEMAct
LIBREOFFICE Открытое лицензионное соглашение GNUGeneralPublicLicense
Kaspersky Endpoint Security for Business от 28.04.2018
Adobe Reader (бесплатная версия)
№ 2.114 Мультимедийный зал научной библиотеки для выполнения самостоятельной работы и курсового проектирования.
Кабинет №54 – 78 м²
Оборудование
системный блок Corequad q6600, 4gb ram, 160gb - 1шт.;
монитор benq g900wa -1 шт.;
Системный блок Deponeon core2duo e8300, 2gb ram, hdd 160gb - 8 шт.;
монитор lg w1934s - 8 шт.,
4 тонких клиента Eltex tc-50
Учебная мебель:
рабочее место преподавателя, рабочие места обучающихся.
Программное обеспечение:
бесплатная операционная система Calculate Linux;
LIBREOFFICE Открытое лицензионное соглашение GNUGeneralPublicLicense.
№ 2.413 Помещения для профилактического обслуживания учебного оборудования.
Кабинет №11 – 25,4 м²
№ 2.419 Помещения для хранения учебного оборудования.
Кабинет №24 – 14,9 м²

## 9. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

«Методические указания по проведению практических работ»
определяют общие требования, правила и организацию проведения лабораторно-практических работ с целью оказания помощи обучающимся в правильном их выполнении в объеме определенного курса или его раздела в соответствие с действующими стандартами.
«Методические указания для выполнения самостоятельной работы»
предназначены для выполнения самостоятельной работы в рамках реализуемых основных образовательных программ, соответствующих требованиям федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования.

## 10. ПРИЛОЖЕНИЕ

10.1. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю).
10.2. Методические рекомендации (указания) по выполнению лабораторных (практических) работ.
10.3. Методические рекомендации по выполнению самостоятельной работы студентов.
10.4. Методические указания по выполнению курсовой работы (проекта)

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Арктический государственный агротехнологический университет»
Экономический факультет
Кафедра «Отраслевая экономика и управление»

# ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
**для проведения промежуточной аттестации обучающихся**

Дисциплина (модуль) Б1.В.23 Коммерческая деятельность

Образовательная программа 38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) «Организация коммерческой деятельности в аграрной сфере»

Квалификация Бакалавр

Форма обучения очная/очно-заочная

Общая трудоемкость 252 ч., ЗЕТ - 7

Якутск – 2021 г.

Фонд оценочных средств составлен в соответствии с требованиями федерального государственного образовательного стандарта высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки, утвержденного Приказом Министра образования и науки Российской Федерации № 954 от «12» августа 2020 г.

Зав.профилирующей кафедрой _____ / Терютина М.М. /
подпись фамилия, имя, отчество

Протокол заседания кафедры № 21-06 от «11» июня 2021 г.

Председатель МК факультета _____ /Скрябина А.В. /
подпись фамилия, имя, отчество

Протокол заседания МК факультета № 5-21 от «17» июня 2021 г.

Декан факультета _____ / Роднина Н.В./
подпись фамилия, имя, отчество

«17 » июня 2021 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение
2. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
3. Показатели и критерии оценивания компетенций на этапе изучения дисциплины, описание шкал оценивания.
4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.
5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

## 1.ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ И ИНДИКАТОРОВ ДОСТИЖЕНИЙ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

| Категория компетенций | Код и наименование компетенции | Код и наименование индикатора достижения компетенции |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Профессиональные компетенции | ПК-7: Способен выполнять работу по сбору и анализу исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов | ПК-7.1: подготавливает исходные данные для анализа и расчета экономических и социально-экономических показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия |
| | | ПК-7.2: осуществляет комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия и его подразделений |
| | ПК-9: Способен осуществлять работу по экономическому планированию на предприятии, направленного на организацию рациональной торгово-сбытовой деятельности, определении оптимального размера производства, исходя из конкретных условий и потребностей рынка с целью достижения наибольшей результативности деятельности организации | ПК-9.1: подготавливает исходные данные для составления проектов перспективных и годовых планов торгово-сбытовой деятельности предприятия |
| | | ПК-9.3: проводит мониторинг и анализ конъюнктуры рынка и конкуренции для определения сбалансированности спроса и предложения на рынке товаров, работы и услуг |
| | ПК-10: Способен, используя отечественные и зарубежные источники информации, проанализировать и подготовить информационный обзор и/или аналитический отчет | ПК-10-3: использует данные анализа финансовой, бухгалтерской и иной отчетности для выбора и принятия управленческих решений |
| | ПК-2: Принимает участие в работе по изучению и анализу состояния и выбора наиболее выгодных рынков, на основании расчетов экономической эффективности коммерческой деятельности в аграрной сфере | ПК-2.1: анализирует современное состояние и внешнюю среду организации для разработки плана маркетинга, производственной и коммерческой деятельности, согласовывает и увязывает их с другими подразделениями организации |
| | | ПК-2.2: разрабатывает планы маркетинга для определения оптимального объема производства и реализации продукции, работ и услуг |
| | | ПК-2.3: использует управленческие функции в торгово-сбытовой деятельности в целях обеспечения эффективности и согласованности выполнения плана предприятия всеми подразделениями и службами |

**ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ) И ПРОЦЕДУРА ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

| Код компетен-ции | Код индикатора достижения компетенции | Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю) | Процедура оценивания компетенций (формы контроля) |
|---|---|---|---|
| 2 | 3 | | |
| ПК-7 | ИД-1 ПК-7 | **Знать:** инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений<br>**Уметь:** использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений<br>**Владеть:** инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационные методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| | ИД-2 ПК-7 | **Знать:** анализ и оценку результатов финансово-хозяйственной деятельности организации;<br>**Уметь:** рассчитывать доходы, расходы и прибыль торгового предприятия;<br>**Владеть:** методикой расчета финансовых результатов торговой организации и определения эффективности хозяйствования | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| ПК-9 | ИД-1 ПК-9 | **Знать:** методику поиска и источники информации по полученному заданию<br>**Уметь:** производить сбор и анализ данных, необходимых для проведения конкретных экономических расчетов;<br>**Владеть:** составлением отчетов полученной информации для составления перспективных и годовых планов | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| | ИД-3 ПК-9 | **Знать:** методику анализа конъюнктуры товарных рынков, исследования источников поступления и целевых рынков<br>**Уметь:** проводить анализ рыночного и товарного предложения<br>**Владеть:** методикой исследования, анализа и представления полученной информации для оценки спроса и предложения на рынке товаров и услуг | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| ПК-10 | ИД-3 ПК-10 | **Знать:** инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных | **Текущий контроль:** |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений<br>**Уметь:** использовать инструментарий анализа фактической экономической информации, методов определения (расчета) основных показателей результатов функционирования экономики, информации о состоянии торговых организаций и отношений<br>**Владеть:** инструментарием анализа фактической экономической информации, инновационные методами, средствами и технологиями в области консультирования в коммерческой деятельности | *Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| ПК-2 | ИД-1 ПК-2 | **Знать:** основы разработок методов, средств и технологий проведения исследования внешней среды в области торговой деятельности<br>**Уметь:** использовать инновационные методы, средства и технологии в области консультирования в коммерческой деятельности для разработки плана маркетинга<br>**Владеть:** навыками проведения научных, в том числе маркетинговых, исследований в торговой деятельности | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| | ИД-1 ПК-2 | **Знать:** методику исследования рынков, проведения маркетинговых исследований<br>**Уметь:** порядок проведения исследования рынков, маркетинговых исследований<br>**Владеть:** методикой изучения потребителей, проведения полевых и кабинетных исследований | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |
| | ИД-1 ПК-2 | **Знать:** основы управления торгово-технологическими процессами на предприятии;<br>**Уметь:** управлять торгово-технологическими процессами на предприятии<br>**Владеть:** методами управления торгово-технологическими процессами на предприятии | **Текущий контроль:**<br>*Тестовые задания решение задач*<br>**Промежуточная аттестация:**<br>*Экзамен* |

## 3. ОПИСАНИЕ КРИТЕРИЕВ И ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

| **Уровни освоения** | **Критерии оценивания** | **Шкала оценивания результатов** |
|---|---|---|
| Не освоены | студент имеет разрозненные и несистематизированные знания учебного материала, не умеет выделять главное и второстепенное, допускает ошибки в определении основных понятий, искажает их смысл, не может самостоятельно излагать материал.<br>студент демонстрирует выполнение практических навыков и умений с грубыми ошибками. | 0 – 60<br>Неудовлетво-рительно<br>(Не зачтено) |
| Уровень 1 | студент освоил основные положения темы учебного занятия, однако при изложении учебного материала допускает неточности, излагает его неполно и непоследовательно, для изложения нуждается в наводящих вопросах со стороны преподавателя, испытывает сложности с обоснованием высказанных суждений студент владеет лишь некоторыми практическими навыками умениями. | 61 – 75<br>Удовлетвори-тельно<br>(Зачтено) |
| Уровень 2 | студент освоил учебный материал в полном объёме, хорошо ориентируется в учебном материале, излагает материал в логической последовательности, однако при ответе допускает неточности.<br>студент освоил полностью практические навыки и умения, предусмотренные рабочей программой дисциплины, однако допускает некоторые неточности. | 76 - 85<br>Хорошо<br>(Зачтено) |
| Уровень 3 | студент показывает глубокие и полные знания учебного материала, при изложении не допускает неточностей и искажения фактов, излагает материал в логической последовательности, хорошо ориентируется в излагаемом материале, может дать обоснование высказываемым суждениям.<br>студент освоил полностью практические навыки и умения, предусмотренные рабочей программой дисциплины. | 86 – 100<br>Отлично<br>(Зачтено) |

## 4. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

***Типовые задачи(задания)***

***Оцениваемые компетенции по учебной дисциплине:*** ПК-7 (ИД-1 ПК-7, ИД 2 ПК-7), ПК-9 (ИД-1 ПК-9, ИД-3 ПК-9), ПК-10 (ИД-3 ПК-10), ПК-2 (ИД-1 ПК-2, ИД-2 ПК-2, ИД-3 ПК-2)

1. Ознакомьтесь с договором (прилагается). Охарактеризуйте его назначение. Определите полноту содержания, продумайте замечания как положительного характера так и отрицательного. Составьте протокол разногласий. Какова степень «защищённости покупателя» по договору?
2. В течении последних месяцев план оптового оборота не выполняется, поставка идет с нарушениями сроков, по отдельным товарам образуются сверхнормативные товарные запасы. В чем причины? Какую документацию следует проверить? Ваши предложения.
3. На примере рекламных роликов, раскройте, каким образом реклама заостряет внимание потребителей на факторах, которые затем сказываются на поведении потребителей?
4. Определите объем продажи мяса на 2021г., если в 2020г. действовала норма потребления на 1 чел. – 86 кг. Численность населения в 2020г. в населенном пункте составила 45 тыс. человек, к 2021г. ожидается рост на 0,1%.
5. Рассчитайте план товарного обеспечения, если прогноз товарооборота 1,5 млн. руб., при этом норматив товарных запасов 45 дней, запасы товаров на 1 января планируемого года – 560 тыс.руб. Товарные ресурсы (планируемое поступление по договорам) обеспечивает потребность в товарах 25% необходимого потребления; поступления за счет местных товаропроизводителей – 12%. Определить дополнительные товарные ресурсы.
6. Рассчитайте размер и источники поступления дополнительных товарных ресурсов для предприятия, если прогноз розничного товарооборота на планируемый период 120 млн. руб., норматив товарных запасов установлен в размере -45 дней, переходящие товарные запасы – 22,5 млн. руб., заключены договора на сумму – 74 млн. руб., собственные товарные ресурсы – 25 млн.руб.
7. Выберите метод прогнозирования и рассчитайте прогноз спроса на ткани ситцевые, если было продано (тыс.м.):

| 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|---|---|
| 28,6 | 30,4 | 29,4 | 27,1 | 25,5 | |

8. Рассчитайте продажную цену на мясо говядина. Закупочная цена 60 руб. за 1 кг. Транспортные расходы магазина по перевозке 8 т. руб. составили 12 т. руб. Торговая надбавка магазина 28%. Назовите метод ценообразования, используемый сегодня на рынке при продаже мяса.
9. Устно охарактеризуйте состояние конъюнктуры рынка потребительских товаров г. Якутска. Назовите факторы внешнего характера и внутреннего. Выделите специфические. Проследите связь между конкретными факторами, ценами, спросом на примере товарной группы (по выбору).
10. Вам как торговому работнику дано задание подготовить обоснование предложения по переходу к прямым договорным связям. Какая информация Вам необходима? Следует ли составить расчеты? По каким показателям Вы будите принимать решения?
11. Оптовая продажа в организации осуществляется в основном методом личного отбора. Анализ деятельности организации показал, что объем продаж не обеспечивает планируемого уровня рентабельности. Ваши предложения, варианты совершенствования оптовой продажи.

12. Вам следует определить поставщика макаронных изделий. Предложений в виде проектов-договоров много. Какие критерии выбора вы считаете следует проанализировать, в какой последовательности?
13. Вам как торговому работнику организации дано задание рассчитать объем заказа для закупа трикотажных изделий у поставщика – производителя. Какая информация Вам необходима? Раскройте последовательность действий.
14. Предприятие активно привлекало потребителей к расширенной продаже товаров японского производства (техника). Были поданы объявления по радио, ролики на телевидение, оформлен рекламный щит. Общая сумма расходов составила 250 тыс. руб. При этом товарооборот увеличился на 150 тыс. руб.по сравнению с предыдущим равнозначным периодом. Как Вы думаете, эффективна ли реклама в данном случае? В чем причины, специфика данного мероприятия?

**Темы реферата:**

1. Знаменитые отечественные коммерсанты и их исторический вклад в экономику, политику, искусство
2. Задачи и направления развития и совершенствования коммерческой работы в современных условиях.
3. Особенности развития коммерческой деятельности в России на различных исторических этапах.
4. Роль коммерческой информации в современном мире. Механизм ее защиты в РФ и других странах.
5. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
6. Конфликтные ситуации в коммерческих переговорах и пути их разрешения.
7. Франчайзинг в мировой практике и в России.
8. Лизинг как прогрессивная форма инвестирования.
9. Усиление роли договоров в рыночной экономике.
10. Роль и технология инвестирования в современном мире.
11. Значение реновации основных производственных фондов в торговле для повышения эффективности работы торгового предприятия и улучшения качества обслуживания населения.
12. Роль биржевой торговли и ее место в современном мире.
13. Организация деятельности, виды и роль оптовых ярмарок.
14. Особенности организации и проведения аукционной продажи товаров.
15. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
16. Современные методы стимулирования продаж в розничной сети.
17. Прогрессивные формы внемагазинного обслуживания населения. Рост их доли в мировом товарообороте.
18. Роль рекламно-информационной деятельности в современной торговле и пути развития рекламного бизнеса.
19.Значение паблик рилейшнз для создания положительного имиджа предприятия и продукции.
20. Использование психологических принципов в рекламной деятельности. 21. Реклама как двигатель торговли.
22. Роль, задачи и перспективы развития малого предпринимательства в современной России.
23. Вклад малого предпринимательство в экономику региона. Проблемы, достижения, недостатки.

**Перечень вопросов для подготовки к зачету:**

1. Коммерческая деятельность как категории рыночной, ее понятие и общесистемные особенности функционирования.
2. Российский опыт коммерческой деятельности в сфере товарного обращения.
3. Торговля и ее роль в сфере товарного обращения.
4. Сферы применения коммерческой деятельности в народном хозяйстве.
5. Инфраструктура товарного рынка и ее роль в коммерческой деятельности.

6. Предмет и метод дисциплины «Основы коммерческой деятельности».
7. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, количественным параметрам.
8. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по правовому положению, форме собственности, принадлежности капитала.
9. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, их виды и роль в коммерческом предпринимательстве.
10. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.
11.Оценка товаров в рыночных условиях.
12.Виды услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов предприятия.
13.Развитие коммерции в России и за рубежом: периоды, этапы, их содержание и эволюция.
14.Реформирование и тенденции развития коммерции в высокоразвитой рыночной экономике.
15.Оценка личных и деловых качеств специалиста коммерции, его адаптация к новым условиям хозяйствования.
16.Определение целей и задач коммерческой деятельности.
17.Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.
18.Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия, методы их анализа и использование для решения коммерческих задач.
19 Классификация методов исследования коммерческой деятельности.
20.Методы организации коммерческой деятельности.
21.Методы осуществления коммерческих процессов и операций, анализ их эффективности.
22.Классификация переменных величин в коммерции, связанных между собой функциональной зависимостью. Методы их анализа.
23. Методы анализа коммерческого риска.
24.Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.
25.Метод экономико-математического моделирования как способ изучения коммерческих процессов.

**Вопросы для подготовки к экзамену:**

1. Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны.
2.Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования.
3. Моделирование товарного ассортимента и ассортиментной политики предприятия. 4.Ценообразующие факторы и формирование цен на товары при закупке и продаже товаров. Методы ценообразования.
5. Выбор товаров при закупке и формирование ассортимента.
6.Управление товарной номенклатурой и ее количественная оценка.
7.Методы определения объемов закупок и продаж товаров, их сущность и технология расчетов.
8.Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласовании ее основных условий.
9.Виды договоров, заключаемых предприятиями при закупке и продаже товаров. Влияние условий договоров на показатели коммерческой деятельности.
10.Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.
11. Расчеты при осуществлении коммерческой деятельности.
12.Технология закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
13. Принципы и формы организации товародвижения.
14. Каналы распределения, их выбор и оценка. Управление торговыми каналами. 15.Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.
16. Формирование и управление товарными запасами.
17. Классификация методов продажи, их технология и эффективность.
18. Управление процессами продажи товаров.

19. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии и современных технологий процессов сервисного обслуживания
20. Управление качеством услуг.
21.Государственное регулирование коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения)
22.Финансовое обеспечение коммерческой деятельности, экономия денежных ресурсов при закупке и продаже товаров.
23.Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности, влияние на ее результативность.
24. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятия и факторы их обуславливающие.

**Задачи в экзаменационных билетах**
**Задача 1** Продажная цена ОПФ - 200000руб. Первоначальная стоимость ОПФ- 30000руб. Процент износа ОПФ за год- 10%. Срок использования ОПФ – 2года. Индекс инфляции – 10. Чему равны остаточная стоимость и прибыль от реализации ОПФ?
**Задача 2** Вы положили в банк510 тыс. руб. на срочный вклад при процентной ставке 10% годовых (с учетом выплаты % на %). Сколько денег вы получите через 2 года? **Задача 3** Вы получили в банке ссуду на 1 год в размере 4млн. руб. Ссуда принесла банку годовой доход 100 тыс. руб. Какому проценту годовых это соответствует?
**Задача 4** Доход предприятия от реализации продукции, работ, услуг составил за год 100млн. руб. Доход от внереализационных операций – 30млн. руб. за год. Затраты предприятия по этим реализационным и внереализационным операциям составили 70млн. руб., в том числе на оплату труда – 50млн. руб. Необходимо рассчитать: 1.валовый доход. 2.облагаемую прибыль. 3.налог на при быль (35%) 4.чистую прибыль 5.взносы в бюджет из фонда оплаты труда.

Критерии оценивания:

Правильное решение задачи (задания), подробная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения казуса, ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в пять баллов. Правильное решение задачи (задания), достаточная аргументация своего решение, хорошее знание теоретических аспектов решения казуса, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в четыре балла. Частично правильное решение задачи (задания), недостаточная аргументация своего решение, определённое знание теоретических аспектов решения казуса, частичные ответы на дополнительные вопросы по теме занятия - оцениваются в три балла. Неправильное решение задачи (задания), отсутствие необходимых знание теоретических аспектов решения казуса - оцениваются в два балла.

***Тестовые вопросы***

Оцениваемые компетенции по учебной дисциплине: ПК-7 (ИД-1 ПК-7, ИД 2 ПК-7), ПК-9 (ИД-1 ПК-9, ИД-3 ПК-9), ПК-10 (ИД-3 ПК-10), ПК-2 (ИД-1 ПК-2, ИД-2 ПК-2, ИД-3 ПК-2)

Тема Сущность и содержание коммерческой деятельности
1. В чём состоит сущность коммерческой деятельности?
А) Продажа товаров.
Б) Продажа услуг.
В) Производство и продажа товаров, услуг и технологий.
Г) Получение прибыли путём торговли.

2. В чём состоит содержание коммерческой деятельности?
А) В ведении коммерческих переговоров.
Б) В заключении договоров купли-продажи.
В) В подготовке и осуществлении операций по торговле товарами, услугами и технологиями.
Г) В исполнении договоров купли-продажи.
Д) В организации производства и торговли товарами и услугами.
3. Коммерческая деятельность имеет место:
А) Только в сфере обращения товаров.
Б) Только в сфере обращения услуг.
В) В сфере производства.
Г) В сфере обращения денег, товаров и услуг.
4. Основные принципы коммерческой деятельности:
А) Неразрывная связь коммерции с принципами маркетинга.
Б) Гибкость коммерции, её направленность на учёт постоянно меняющихся требовании рынка.
В) Умение предвидеть коммерческие риски.
Г) Доходность, прибыльность.
Д) Проявление личной инициативы.
Е) Высокая ответственность за выполнение принятых обязательств по торговым сделкам.
Ж) Соблюдение действующего законодательства.
5. Договор финансового лизинга представляет собой:
А) Односторонний договор.
Б) Двухсторонний договор.
В) Трёхсторонний договор.
Г) Многосторонний договор
6. Коммерческие организации, входящие в состав производителей товаров
А) Являются самостоятельными юридическими лицами.
Б) Выступают на рынке как посредники.
В) Являются структурными подразделениями предприятии.
Г) За результаты своей деятельности отвечают своим капиталом.
7. Какими методами ведётся коммерческая деятельность?
А) Открытым.
Б) Прямым.
В) Закрытым.
Г) Простым.
Д) Косвенным.
Е) Сложным.
Ж) Контактным.
8. В чём состоят преимущества использования торговых посредников:
А) Фирма-экспортёр не вкладывает значительных средств на организацию торговой сети.
Б) Сокращается время обращения товаров, что ведёт к экономии издержек.
В) Использование капитала торгово-посреднических фирм на основе кредитования.
Г) Освобождение экспортёра от многих издержек по реализации товара.
Д) Процесс реализации товара зависит от добросовестности и активности торгового посредника.
9. Посредник приобретает товары по договору купли-продажи в следующих видах операций по перепродаже:
А) От чужого имени и за свой счёт.
Б) От своего имени и за чужой счёт.
В) От чужого имени и за чужой счёт.
Г) От своего имени и за свой счёт.
10. Договор делькредере содержит в себе:
А) Признание комиссионером задолженности перед комитентом.
Б) Договор консигнатора с консигнантом на поставку на склад оптовой партии товара.
В) Гарантию посредника оплаты товара покупателем.

Г) Гарантию покупателя в том, что он заберёт товар.
Д) Договор о покупке товаров с отсрочкой платежа.

ТЕСТ 2
Тема Основные виды коммерческих операций
1. Предметом аренды могут быть вещи
А) Индивидуально-определенные и определяемые родовыми признаками, потребляемые и не потребляемые;
Б) Индивидуально-определенные и не потребляемые;
В) Определяемые родовыми признаками и потребляемые;
Г) Определяемые родовыми признаками и не потребляемые.
2. Возвратный лизинг представляет собой:
А) Разновидность финансового лизинга, при котором продавец предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель;
Б) Разновидность оперативного лизинга, при котором предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по договору купли-продажи;
В) Самостоятельный вид лизинга, при котором продавец лизинга одновременно выступает и как лизингодатель;
Г) Вид лизинга, который применяется при небольших сроках аренды оборудования, при котором продолжительность жизненного цикла изделия значительно больше контрактного срока аренды.
3. Предмет финансового лизинга может перейти в собственность лизингополучателя до истечения срока действия договора лизинга
А) При условии выплаты всех лизинговых платежей
Б) Вследствие реализации лизингополучателем права на выкуп
В) Вследствие нарушения лизинговой компанией своих обязательств
Г) При банкротстве лизинговой компании
4. По окончанию договора оперативного лизинга лизингополучатель имеет право выкупить предмет лизинга
А) По остаточной стоимости
Б) По рыночной стоимости
В) По стоимости, определенной независимым оценщиком
Г) По первоначальной стоимости
5. При компенсационном лизинге формой расчета за арендуемое оборудование является
А) Продукция, вырабатываемая на этом оборудовании;
Б) Встречная поставка сырья и полуфабрикатов, полученных вне связи с эксплуатацией арендуемого оборудования;
В) Поставка сырья и полуфабрикатов, полученных по толлинговым схемам;
Г) Встречная поставка оборудования;
Д) Любая поставка товара.
6. Договор франчайзинга регистрируется:
А) В налоговой инспекции.
Б) В налоговой полиции.
В) В юридическом отделе фирмы-франчайзора.
Г) В органе, производившем регистрацию юридического лица или предпринимателя.
Д) Нигде не регистрируется.
7. В случае несогласия франчайзи с правилами франчайзинговой системы
А) Франчайзи может частично поменять систему.
Б) Франчайзи может внести франчайзору свои предложения по изменению системы.
В) Франчайзи может уменьшить выплату роялти франчайзору.
Г) Франчайзи может задержать выплату роялти франчайзору до изменения правил.
Д) Другие варианты.
8.Существует ли конкуренция среди франчайзоров?
А) Существует.

Б) Не существует
В) Существует только в отдельных секторах рынка.
9. Во франшизу можно превратить
А) Только отрасли сферы услуг.
Б) Только торговый бизнес.
В) Любой вид бизнеса.
Г) Бизнес, который успешно продвигается на международном рынке.
10. Конкуренция между франчайзи
А) Поощряется франчайзором.
Б) Не поощряется франчайзором.
В) Поощряется в отдельных секторах использования франшизы.

ТЕСТ 3
Тема 3. «Государственное регулирование коммерческой деятельности»
1. Хозяйствующим субъектам, осуществляющим торговую деятельность по продаже продовольственных товаров посредством организации торговой сети, и хозяйствующим субъектам, осуществляющим поставки продовольственных товаров в торговые сети, запрещается:
А) создавать дискриминационные условия
Б) осуществлять оптовую торговлю с использованием договора комиссии или смешанного договора, содержащего элементы договора комиссии.
В) не создавать препятствия для доступа на товарный рынок или выхода из товарного рынка других хозяйствующих субъектов
2. Органам государственной власти субъектов Российской Федерации, запрещается принимать акты которые приводят или могут привести к установлению на товарном рынке правил осуществления торговой деятельности, в частности запрещается:
А) понуждение хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность,
Б) возложение на хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность
В) принятие нормативных правовых актов,
3. Мероприятия, содействующие развитию торговой деятельности…
А) разработка антимонопольной продукции
Б) проводят анализ экологических показателей
В) поддержку сельскохозяйственных потребительских кооперативов
Г) стимулирование инвестиционных проектов, направленных на строительство логистических центров поставок
4. Основными показателями эффективности реализации программ развития торговли являются:
А) достижение установленных нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов;
Б) повышение доступности товаров для населения;
В) возложение на хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность
Г)создание торговли с использованием договора комиссии или смешанного договора, содержащего элементы договора комиссии.
5. Хозяйствующие субъекты, осуществляющие торговую деятельность, при организации торговой деятельности и ее осуществлении, за исключением установленных настоящим Федеральным законом, другими федеральными законами случаев, самостоятельно определяют:
А) вид торговли (оптовая и (или) розничная торговля);
Б) способы доставки товара
В) форма рекламы организации
Г) специализацию торговли (универсальная торговля и (или) специализированная торговля);
6. Особенности размещения нестационарных торговых объектов
А) Порядок включения в схему размещения, указанную в части 2 настоящей статьи, нестационарных торговых объектов, расположенных на земельных участках, в зданиях, строениях и т.д.

Б) Схема размещения нестационарных торговых объектов разрабатывается и утверждается органом местного самоуправления,
В) Схемой размещения нестационарных торговых объектов должно предусматриваться размещение не менее чем 80 %нестационарных торговых объектов используемых субъектами малого или среднего предпринимательства,
7. Требования к организации ярмарок и продажи товаров на них
А) Организатор ярмарки не имеет права разрабатывать и утверждать план мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней,
Б) Организатор ярмарки опубликовывает в СМИ и размещает на своем сайте в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" информацию о плане мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней.
В) Торговые места на ярмарке предоставляются физическим лицам,

8. Стационарный торговый объект это …
А) торговый объект, представляющий собой здание или часть здания, строение или часть строения, прочно связанные фундаментом такого здания, строения с землей и присоединенные к сетям инженерно-технического обеспечения;
Б) торговый объект, представляющий собой временное сооружение или временную конструкцию, не связанные прочно с земельным участком вне зависимости от присоединения или неприсоединения к сетям инженерно-технического обеспечения, в том числе передвижное сооружение;
В) здание или часть здания, строение или часть строения, сооружение или часть сооружения, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров;
9. Специализированный магазин это…
А) Предприятие розничной торговли, реализующее одну группу товаров или ее часть.
Б) Предприятие розничной торговли, реализующее универсальный ассортимент продовольственных и/или непродовольственных товаров.
В) Предприятие розничной торговли, реализующее несколько групп товаров, связанных общностью спроса и удовлетворяющих отдельные потребности.
10. Органы государственной власти субъектов Российской Федерации в области государственного регулирования торговой деятельности осуществляют следующие полномочия:
А) реализация государственной политики в области торговой деятельности на территории субъекта Российской Федерации
Б) установление нормативов минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов для субъекта Российской Федерации;
В)разрабатывает и утверждает план мероприятий по организации ярмарки и продажи товаров на ней

ТЕСТ 4

Тема 4. «Договоры в коммерческой деятельности»

1. К какому виду договора можно отнести соглашение трёх физических лиц по поводу изменения гражданских прав относительно дома, переходящего по наследству?

А) Договор купли-продажи имущества.
Б) Договор аренды.
В) Договор контрактации.
Г) Договор купли-продажи земли, требующий государственной регистрации.
Д) Все варианты верны.
Е) Другие варианты.

2. Что такое пролонгация договора?

А) Заключение договора.
Б) Изменение условий договора.

В) Изменение реквизитов договора.
Г) Продление срока договора.
Д) Расторжение (окончание действия) договора.
3. Где указывается номер договора?
А) На последнем листе договора, после подписей продавца и покупателя.
Б) На каждом листе договора в верхнем правом углу.
В) На заглавном листе вверху, по центру.
4. Кто имеет право подписи контрактов?
А) Президент фирмы
Б) Коммерческий директор фирмы.
В) Лицо, указанное в уставе или в доверенности.
Г) Директор фирмы или главный бухгалтер
5. Оферта бывает:
А) Прямая.
Б) Твёрдая.
В) Мягкая
Г) Свободная.
Д) Ограниченная.
Е) Частично ограниченная.
6. Если при твёрдой оферте не последовало ответа от потенциального покупателя, то это означает:
А) Решение всё ещё обсуждается.
Б) Предложение принято.
В) Равносильно отказу.
Г) Идёт подготовка контракта.
7. Более детально порядок заключения договоров путём акцепта оферты изложен в:
А) Ст. 498-510 ГК РФ.
Б) Ст. 432-446 ГК РФ.
В) Ст. 83-90 Гаагской Конвенции 1985 г.
8. Запрос это:
А) Предложение продавца покупателю.
Б) Предложение покупателя продавцу.
В) Предложение посредника продавцу.
Г) Предложение посредника посреднику
9. По итогам аукциона или конкурса договор заключается:
А) С лицом, первым подавшим заявку.
Б) С лицом, обладающим наибольшими инвестиционными возможностями.
В) С лицом, выигравшим торги.
Г) С лицом, указанным вышестоящей организацией.
Д) С лицом, заплатившим аванс.
10. Права и обязанности у сторон возникают с момента подписания:
А) Реального договора;
Б) Консенсуального договора;
В) Договора о материальной ответственности (хранения);
Г) Договора займа;
Д) Акта передачи имущества материально-ответственному лицу.

ТЕСТ 5

Тема 5. «Выбор партнёра в коммерческой деятельности»

1. Определив возможных партнёров, продавец или покупатель:
А) Разрабатывают контракт купли-продажи
Б) Готовят товары к отправке
В) Готовят склады к приемке товаров

Г) Устанавливают контакты с будущим партнером
Д) Подписывают контракт купли-продажи
2. Оферта выставляется:
А) До начала коммерческих переговоров
Б) После проведения коммерческих переговоров
В) При подготовке товара к отгрузке
3. Если покупатель не согласен с 1 или несколькими условиями оферты и посылает продавцу контроферту с указанием всех условий и срока для ответа, то контракт будет считаться подписан:
А) Акцептом покупателя твердой оферты продавца
Б) Акцептом продавца письменного согласия покупателя с условиями свободной оферты
В) Акцептом продавца контроферты покупателя
Г) Подтверждением продавцом заказа покупателя
4. Какие действия относятся к действиям продавца?
А) Выставление контроферты.
Б) Участие в торгах.
В) Акцепт оферты.
Г) Выставление заказа
Д) Подтверждение заказа.
5. Более детально порядок заключения договоров путём акцепта оферты изложен в:
А) Ст. 418-510 ПК РФ
Б) Ст. 14-24 Венской Конвенции 1980 г
В) Ст. 83-90 Гаагской Конвенции 1985 г
Г) Ст. 432-446 ГК РФ
6. Поставщики классифицируются по следующим признакам:
А) Территориальным.
Б) Национальным.
В) Функциональным.
Г) Половым
Д) Формам собственности
7. При осуществлении закупок приоритет должен предоставляться:
А) Производителям товаров
Б) Мелким фирмам, которым проще диктовать условия закупки
В) Крупным оптовым поставщикам
Г) Специализированным посредникам
Д) Дистрибьютерам солидных иностранных фирм
8. При выборе покупателей оптовым предприятиям необходимо:
А) Объявить торги (тендер)
Б) Обслужить как можно большее число покупателей
В) Определить свой целевой рынок
Г) Подавить конкурентов на рынке
9. Может ли посредник, действующий на рынке от своего имени и за чужой счёт, отправить оферту потенциальному покупателю?
А) Может
Б) Не может
В) Может, если товар приобретён им по договору купли-продажи
Г) Может, если он связан договором del credere
10. Заказ на товары – это документ, который:
А) Отражает желание потенциального покупателя приобрести товар у его владельца или дистрибьютора;
Б) Подтверждает согласие сторон на поставку товара и может заменить контракт;
В) Дает право на получение товара со склада поставщика;

ТЕСТ 6

Тема Деловые переговоры и их анализ

1. Из каких трёх стадий состоят деловые переговоры в коммерции?

А) Подготовка переговоров.
Б) Начало переговоров.
В) Проведение переговоров.
Г) Середина переговоров.
Д) Окончание переговоров.
Е) Анализ переговоров.

2. При партнёрском подходе к ведению переговоров:

А) Контракт купли-продажи заключается автоматически, без споров, в виду высокого уровня доверия между партнёрами.
Б) Стороны занимают безкомпромисные позиции.
В) Стороны для достижения согласия пренебрегают своими интересами.
Г) Стороны в процессе переговоров идут на небольшие уступки для достижения взаимоприемлемого решения.

3. Вертикальные переговоры подразумевают:

А) Переговоры внутри команды.
Б) Переговоры между своей командой и организацией, которую она представляет.
В) Переговоры с общественностью и прессой.
Г) Переговоры между командой и другой стороной.

4. Основным видом переговоров для достижения договорённости между сторонами являются:

А) Ознакомительные переговоры.
Б) Личные переговоры.
В) Телефонные переговоры.
Г) Переговоры путём почтовой переписки.

5. Есть ли необходимость обсуждать итоги переговоров в фирме?

А) Да.
Б) Нет.
В) Да, если результат положительный.
Г) Только в случае безрезультатности.

6. Какой тип людей в переговорной команде всячески стараются избежать любых конфликтов?

А) Центристы.
Б) Дестабилизаторы.
В) Стабилизаторы.
Г) Дистрибьюторы.

7. В зависимости от цели переговоры могут быть:

А) Ознакомительные; выяснительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи.
Б) Выяснительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
В) Ознакомительные; переговоры о заключении контракта купли-продажи; переговоры по рассмотрению претензий фирм.
Г) Ознакомительные; выяснительные; переговоры по рассмотрению претензий фирм.

8. Какие переговоры называются ознакомительными?

А) Проводимые с целью ознакомления с условиями контракта.
Б) Проводимые с целью изучения и выяснения взаимной заинтересованности.
В) Проводимые для ознакомления с лицами и участниками переговоров обеих сторон.
Г) Проводимые для знакомства с руководителями фирмы, товарами и ценами.
Д) Проводимые с целью ознакомления с претензиями.

9. К организации переговоров относятся:

А) Почтовая переписка между контрагентами.
Б) Определение тактики ведения переговоров.
В) Решение конкретных вопросов, поставленных на переговорах.
Г) Определение времени, места и состава участников переговоров.

Д) Анализ поведения партнёров по переговорам и изменение тактики проведения переговоров.
10. В процессе ведения переговоров необходимо придерживаться следующих методов:
А) Придерживаться мягкого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы.
Б) Придерживаться жесткого курса в отношениях с людьми и при решении проблемы.
В) Продолжать переговоры независимо от степени доверия.
Г) Легко менять свою позицию.
Д) Твердо придерживаться своей позиции

ТЕСТ 7
Тема Организационные формы коммерческой деятельности
1. Может ли биржа осуществлять торговую, торгово-посредническую и иную деятельность, непосредственно не связанную с организацией биржевой торговли?
А) Может.
Б) Не может.
В) Может, если товары соответствуют необходимым биржевым требованиям (стандартизация, массовость и т.п.)
Г) Может, если вторым участником сделки будет другая биржа.
Д) Может, если товар вовремя доставлен на биржевой склад.
2. Стороной какого договора является биржа?
А) Договора купли-продажи биржевого товара, в качестве продавца.
Б) Договора консигнации, в качестве консигнанта.
В) Трудового договора с персоналом биржи.
Г) Договора аренды, в качестве арендатора.
3. Учредителями биржи не могут стать:
А) Должностные лица органов государственной власти
Б) Крупные оптовые организации
В) Страховые и инвестиционные компании и фонды
Г) Общественные, религиозные и благотворительные объединения (организации) и фонды
Д) Граждане и юридические лица сообща
4. Как называется вознаграждение брокера?
А) Картридж.
Б) Покеридж.
В) Брокеридж.
Г) Кембридж.
5. Биржевые сделки, начинающиеся с покупки товара с надеждой на рост цен, называются:
А) Короткие.
Б) Средние.
В) Длинные.
6. Биржевые спекулянты, специализирующиеся на сделках по росту и снижению цен называются:
А) «Кролики».
Б)«Тигры».
В) «Быки».
Г) «Слоны».
Д) «Ослы».
Е) «Медведи».
7. По степени участия в биржевых торгах биржи подразделяются на
А) Открытые.
Б) Федеральные.
В) Фьючерсные.
Г) Закрытые.
Д) Смешанные.
8. В период между общими собраниями руководство биржей осуществляется:
А) Членами биржи

Б) Биржевым комитетом
В) Правлением биржи (дирекцией)
Г) Учредительским советом
Д) Ревизионной комиссией
9. Брокер – это:
А) Посредник в биржевых операциях
Б) Лицо, занимающееся разрешением биржевых споров
В) Руководитель товарной биржи
Г) Охранник товаров на бирже
10. Что является предметом торгов на бирже?
А) Товары и услуги
Б) Лоты, объединяющие товарные группы.
В) Контракты на товары.
Г) Варранты.
Д) Коносаменты на товары.

ТЕСТ 8
Тема «Формы и методы коммерческих расчётов»
1. Приходный кассовый ордер подписывает:
А) Кассир
Б) Бухгалтер
В) Руководитель организации
Г) Материально ответственное лицо
Д) Коммерческий директор
2. Коммерческое кредитование физических и юридических лиц осуществляется на следующей основе:
А) На безвозмездной
Б) На платной
В) На безвозвратной
Г) На возвратной
3. Безналичные деньги применяются в виде:
А) В виде обращения эквивалентных стоимостей между контрагентами.
Б) В виде обращения писем и документов между банками
В) В виде записей на банковских счетах и денежных обязательств
4. Все расходы по открытию аккредитива, а также по его пролонгации происходят за счёт:
А) Продавца
Б) Покупателя
В) Посредника
Г) Продавца и покупателя по 50%
5. Право открытия аккредитива на третье лицо делает аккредитив:
А) Делимым
Б) Покрытым
В) Документарным
Г) Трансферабельным
Д) Резервным
6. Платёж по аккредитиву осуществляется:
А) В солидном нейтральном банке.
Б) По месту нахождения покупателя.
В) По месту нахождения поставщика.
Г) По месту заключения контракта.
Д) По месту получения товара покупателем,
Е) По месту нахождения банка, подтверждающего наполнение аккредитива.
7. Какой из перечисленных способов платежа является наиболее выгодным для покупателя

А) Наличный платёж
Б) Платёж авансом
В) Платёж после отправки груза
Г) Платёж против вручения товарораспорядительных документов
8. Если в аккредитиве отсутствует указание на его отзывность, то каким он является?
А) Отзывным.
Б) Безотзывным.
В) Временным.
Г) Безвременным.
9. Построить методы платежей по принципу увеличения рисков для поставщика товара при выполнении платежа тем или иным методом.
А) Документарное инкассо.
Б) Авансовый платеж.
В) Торговля по открытому счету.
Г) Оплата после отгрузки.
Д) Безотзывный аккредитив.
10. Какая форма расчетов наиболее широко используется в международном экономическом обороте?
А) Безналичные расчеты;
Б) Наличные расчеты;
В) Аккредитивная форма расчетов;
Г) Вексельная форма расчетов;
Д) Чековые расчеты.

**Критерии оценивания:**

Оценки "зачтено" заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка "зачтено" выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.

Оценка "незачтено" выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

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

5.1.Процедура оценивания – порядок действий при подготовке и проведении аттестационных испытаний и формировании оценки.

**Справочная таблица процедур оценивания**
**(с необходимым комплектом материалов и критериями оценивания)**

| №п/п | Процедуры оценивания | Краткая характеристика | Необходимое наличие материалов по оценочному средству в фонде | Критерии оценивания (примеры описания[1]) | Возможность формирования компетенции на каждом этапе | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | Зна-ния | Навы ки | Умен ия |
| 1. | Репродуктивные задачи и задания (РПЗ) | Задачи и задания репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного | Комплект репродуктивных задач и заданий | «Отлично» - в ответе отражены основные концепции и теории по данному вопросу, проведен их критический анализ и сопоставление, описанные теоретические положения иллюстрируются практическими примерами и экспериментальными данными. Студентом формулируется и обосновывается собственная точка зрения на заявленные проблемы, материал излагается профессиональным языком с использованием соответствующей системы понятий и терминов.<br>«Хорошо» – в ответе описываются и сравниваются основные современные концепции и теории по данному вопросу, описанные теоретические положения иллюстрируются практическими примерами, студентом формулируется собственная точка зрения на заявленные проблемы, однако он испытывает затруднения в ее аргументации. Материал излагается профессиональным языком с использованием соответствующей системы понятий и терминов.<br>«Удовлетворительно» – в ответе отражены лишь некоторые современные концепции и теории по данному вопросу, анализ и сопоставление этих теорий не проводится. Студент испытывает значительные затруднения при иллюстрации теоретических положений практическими примерами. У студента отсутствует собственная точка зрения на заявленные проблемы. Материал излагается профессиональным языком с использованием соответствующей системы понятий и терминов.<br>«Неудовлетворительно» – ответ не отражает современные концепции и теории по данному вопросу. Студент не может привести практических примеров. Материал излагается «житейским» языком, не используются понятия и термины соответствующей научной области, студент не может назвать ни одной научной теории, не дает определения базовым понятиям. | + | | |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | раздела дисциплины; | | | | | |
| 2. | Тест (Т) | Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося. | Фонд тестовых заданий | **К =** $\frac{A}{P}$К – коэффициент усвоения, А – число правильных ответов, Р – общее число вопросов в тесте.<br>5 = 0,90-1<br>4 = 0,76-0,90<br>3 = 0,61-0,75<br>2 = > 0,60 | + | | |
| 3. | Курсовая работа (КР) | Письменная расчетно-аналитическая самостоятельная работа студента, представляющая собой краткое изложение результатов изучения проблем функционирования и развития реальных хозяйствующих субъектов, производств, технологий, предприятий и их структурных подразделений; включает обзор результатов деятельности объекта исследования, характеристику проблем и обоснованные варианты их решения, предложенные студентом. | Перечень тем курсовых работ. Образцы курсовых работ. Образцы презентаций. | **Оценка «Отлично»** выставляется в том случае, если:<br>- содержание и оформление работы соответствует требованиям данных Методических указаний и теме работы;<br>- работа актуальна, выполнена самостоятельно, имеет творческий характер, отличается определенной новизной;<br>- дан обстоятельный анализ степени теоретического исследования проблемы, различных подходов к ее решению;<br>- в докладе и ответах на вопросы показано знание нормативной базы, учтены последние изменения в законодательстве и нормативных документах по данной проблеме;<br>- проблема раскрыта глубоко и всесторонне, материал изложен логично;<br>- теоретические положения органично сопряжены с практикой; даны представляющие интерес практические рекомендации, вытекающие из анализа проблемы;<br>- в работе широко используются материалы исследования, проведенного автором самостоятельно или в составе группы (в отдельных случаях допускается опора на вторичный анализ имеющихся данных);<br>- в работе проведен количественный анализ проблемы, который подкрепляет теорию и иллюстрирует реальную ситуацию, приведены таблицы сравнений, графики, диаграммы, формулы, показывающие умение автора формализовать результаты исследования;<br>- широко представлен список использованных источников по теме работы;<br>- приложения к работе иллюстрируют достижения автора и подкрепляют его выводы;<br>- по своему содержанию и форме работа соответствует всем предъявленным требованиям.<br><br>**Оценка «Хорошо»:** | + | + | + |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | - содержание и оформление работы соответствует требованиям данных Методических указаний;<br>- содержание работы в целом соответствует заявленной теме;<br>- работа актуальна, написана самостоятельно;<br>- дан анализ степени теоретического исследования проблемы;<br>- в докладе и ответах на вопросы основные положения работы раскрыты на хорошем или достаточном теоретическом и методологическом уровне;<br>- теоретические положения сопряжены с практикой;<br>- представлены количественные показатели, характеризующие проблемную ситуацию;<br>- практические рекомендации обоснованы;<br>- приложения грамотно составлены и прослеживается связь с положениями курсовой работы;<br>- составлен список использованных источников по теме работы.<br><br>**Оценка «Удовлетворительно»:**<br>- содержание и оформление работы соответствует требованиям данных Методических указаний;<br>- имеет место определенное несоответствие содержания работы заявленной теме;<br>- в докладе и ответах на вопросы исследуемая проблема в основном раскрыта, но не отличается новизной, теоретической глубиной и аргументированностью, имеются не точные или не полностью правильные ответы;<br>- нарушена логика изложения материала, задачи раскрыты не полностью;<br>- в работе не полностью использованы необходимые для раскрытия темы научная литература, нормативные документы, а также материалы исследований;<br>- теоретические положения слабо увязаны с управленческой практикой, практические рекомендации носят формальный бездоказательный характер;<br><br>Оценка «Неудовлетворительно»:<br>- содержание и оформление работы не соответствует требованиям данных Методических указаний;<br>- содержание работы не соответствует ее теме;<br>- в докладе и ответах на вопросы даны в основном неверные ответы;<br>- работа содержит существенные теоретико-методологические ошибки и поверхностную аргументацию основных положений;<br>- курсовая работа носит умозрительный и (или) компилятивный характер;<br>- предложения автора четко не сформулированы. | | | |
| 4. | Экзамен ( | Экзамены, зачеты по всей дисциплине или ее части преследуют цель оценить работу студента за курс (семестр), | Вопросы для подготовки. Комплект экзаменационных билетов. | **5 (Отлично)» «Зачтено»** выставляется студенту, продемонстрировавшему всестороннее, систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка «Отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении | + | + | + |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | полученные теоретические знания, прочность их, развитие творческого мышления, приобретение навыков самостоятельной работы, умение синтезировать полученные знания и применять их к решению практических задач. | | для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала.<br>**4 (Хорошо) «Зачтено»** выставляется студенту, продемонстрировавшему полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Как правило, оценка «Хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности.<br>**3 (Удовлетворительно) «Зачтено»** выставляется студенту, продемонстрировавшему знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. Как правило, оценка «Удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя.<br>**2 (Неудовлетворительно) «Не зачтено»** выставляется студенту, продемонстрировавшему пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка «Неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине. | | | |

## 5.2.Критерии сформированности компетенций по разделам

| Код занятия | Наименование разделов и тем/вид занятия/ | Компетенции | Процедура оценивания | Всего баллов | Не освоены | Пороговый | Базовый | Высокий |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.2 | Сущность и содержание коммерческой деятельности | ПК-7, ПК-9, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.5 | Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности | ПК-7, ПК-9, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.11 | Объекты коммерческой деятельности, их характеристика | ПК-7, ПК-9, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.14 | Субъекты коммерческой деятельности, их характеристика | ПК-7, ПК-9, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.17 | Роль информации в управлении коммерческой деятельностью. Защита коммерческой информации | ПК-7, ПК-9, ПК-2, ПК-10 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.20 | Изучение и прогнозирование спроса на товары и услуги | ПК-7, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.23 | Организация коммерческой деятельности по закупке товаров | ПК-7, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.26 | Организация коммерческой деятельности по продаже товаров | ПК-7, ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.29 | Организация рекламной деятельности | ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.32 | Качество торгового обслуживания. Стандарты обслуживания | ПК-2 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.35 | Содержание государственного и правового регулирования и регламентации коммерческой деятельности | ПК-7, ПК-2, ПК-10 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.38 | Риск в коммерческой деятельности | ПК-7, ПК-2, ПК-10 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| 1.41 | Сущность и особенности международной коммерческой деятельности | ПК-7, ПК-2, ПК-10 | РЗ,Т,У | 7,7 | *0-4,6* | *4,7-5,7* | *5,8-6,5* | *6,6-7,7* |
| | ***Итого*** | ПК-7, ПК-9, ПК-2, ПК-10 | ***Э*** | ***100*** | **0-60** | **61-75** | **76-85** | **86-100** |

**ЭКСПЕРТНОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ ПО ФОС ДИСЦИПЛИН (МОДУЛЕЙ)**
основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Организация коммерческой деятельности в аграрной сфере»

Представленный к экспертизе фонд оценочных средств соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», утвержденный Приказом Минобрнауки России от 12.08.2020 № 963.

Оценочные средства промежуточного контроля соответствуют целям и задачам реализации основной образовательной программы по направлению подготовки соответствует целям и задачам рабочих программ преподаваемых дисциплин реализации программы, разработаны для текущей и промежуточной аттестации и представляет собой совокупность разработанных кафедрами материалов для установления уровня и качества достижения обучающимися результатов обучения.

Задачами ФОС являются контроль и управление процессом, приобретения обучающимися знаний, умений, навыков и компетенций, заявленных в образовательной программе по данной специальности.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по изучению дисциплин включает в себя:

- перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание показателей и критериев оценивания компетенций на этапе прохождения практики, описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков, и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Данные материалы позволяют в полной мере оценить результаты обучения по программе, а также оценить степень сформированности компетенций, умений и навыков в сфере профессионального общения.

Оценочные средства, включенные в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС, отвечают задачам профессиональной деятельности выпускника.

Оценочные средства и учебно-методическое обеспечение изучаемых дисциплин представлены в достаточном объеме.

Заключение: разработанные и представленные для экспертизы фонды оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплинам (модулям) рекомендуются к использованию в процессе подготовки бакалавров по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) «Организация коммерческой деятельности в аграрной сфере».

Эксперт: Первый заместитель
Министра предпринимательства
торговли и туризма РС(Я), к.э.н. М.Г. Карбушев

22 июня 2021 г.