

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и методической  
работе

В.Г. Шубаева

20 21 г.

**Коммерческая деятельность**

**Рабочая программа дисциплины**

Направление подготовки/  
Специальность

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы/  
Специализация

Коммерция и электронная торговля

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Форма обучения

очная

Составитель(и):

к.э.н, Кожевникова Светлана Юрьевна

к.э.н, Брешев Алексей Игоревич

Часов по учебному плану	144	<b>Виды контроля в семестрах:</b>  Экзамен: семестр 3 Курсовая работа: семестр 3
в том числе:		
контактная работа	80	
самостоятельная работа	28	
практическая подготовка	0	
часов на контроль	36	

**Распределение часов дисциплины:**

Семестр:	3
Вид занятий	Часы
Лекционные занятия	38
Практические занятия	42
Лабораторные работы	0
<b>Итого аудиторных часов</b>	<b>80</b>
Самостоятельная работа	28
Часы на контроль	36
<b>Итого академических часов</b>	<b>144</b>
<b>Общая трудоемкость в зачетных единицах</b>	<b>4</b>

Санкт-Петербург

2021

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>3</b>
<b>2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ .....</b>	<b>3</b>
<b>3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....</b>	<b>3</b>
<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ* .....</b>	<b>4</b>
<b>5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>8</b>
<b>5.1 Рекомендуемая литература .....</b>	<b>8</b>
<b>5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в     т.ч. отечественного производства .....</b>	<b>9</b>
<b>5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных     профессиональных баз данных (СПБД).....</b>	<b>9</b>
<b>6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>9</b>
<b>7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>10</b>
<b>8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....</b>	<b>11</b>
<b>ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....</b>	<b>13</b>
<b>1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации .....</b>	<b>13</b>
<b>1.2 Темы письменных работ.....</b>	<b>14</b>
<b>1.3 Контрольные точки .....</b>	<b>15</b>
<b>1.4 Другие объекты оценивания .....</b>	<b>15</b>
<b>1.5 Самостоятельная работа обучающегося .....</b>	<b>15</b>
<b>1.6 Шкала оценивания результата .....</b>	<b>15</b>

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

<b>Цель:</b>	Получение знаний в области организационно-управленческих и экономических особенностей осуществления процессов коммерческой деятельности, а также приобретение умений и формирование компетенций в области организации и управления коммерческими процессами у будущих бакалавров торгового дела.
--------------	--

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.О Коммерческая деятельность относится к обязательной части Блока 1.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Код и наименование компетенции выпускника	Код и наименование индикатора достижения компетенций	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-4 - Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.2 - Обосновывает организационно-управленческие решения по осуществлению процессов реализации товаров и обеспечению предприятий материальными и/или товарными ресурсами путем осуществления закупочной деятельности	<p>Знать: организационно-управленческие и экономические подходы к организации и управлению торговыми и коммерческими процессами в сфере закупок и продаж на предприятиях разных видов экономической деятельности</p> <p>Уметь: применять методы решения оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами в сфере закупок и продаж на предприятиях разных видов экономической деятельности.</p> <p>Владеть: навыками обоснования организационно-управленческих решений по осуществлению процессов реализации товаров и обеспечению предприятий материальными и/или товарными ресурсами путем осуществления закупочной деятельности.</p>
ПК-1 - Способен осуществлять сбор, обработку и анализ информации, необходимой для осуществления торговых-технологических процессов, а также для разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности (в т.ч.	ПК-1.1 - Применяет нормативно-правовую, аналитическую и техническую документацию для обоснованного выбора методов	<p>Знать: основы информационного обеспечения профессиональной деятельности в области организации и управления торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности</p> <p>Уметь: применять основные информационные ресурсы и компьютерные технологии для обоснованного выбора методов решения оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных</p>

коммерческой, товароведной, маркетинговой, рекламной и (или) логистической)	решения оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности	<p>видов экономической деятельности.</p> <p>Владеть: навыками применения компьютерных технологий, нормативно-правовой, аналитической и технической документации о деятельности предприятия для решения профессиональных оперативных и тактических задач в области организации и управления торговыми и коммерческими процессами.</p>
УК-4 - Способен осуществлять деловую коммуникацию в устной и письменной формах на государственном языке Российской Федерации и иностранном(ых) языке(ах)	УК-4.2 - Ведет деловую переписку на государственном языке РФ и/или иностранном(-ых) языках	<p>Знать: основные информационные ресурсы и компьютерные технологии для решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности</p> <p>Уметь: использовать правильно оформленную нормативно-правовую, аналитическую и техническую информацию для осуществления деловой коммуникации на государственном языке РФ и иностранном(-ых) языке(-ах) в ходе решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности.</p> <p>Владеть: навыками подготовки и использования нормативно-правовой, аналитической и технической документации о деятельности предприятия для решения оперативных и тактических задач в профессиональной деятельности в коммерции.</p>

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ\*

Номер и наименование тем и/или разделов/тем	Содержание дисциплины	Объем дисциплины (академические часы)			
		Контактная работа			СРО
		ЗЛТ	ПЗ	ЛР	
Тема 1. Организационно-экономическая сущность, содержание и составляющие коммерческой деятельности.	Понятие коммерческой деятельности. Место, роль, принципы и содержание коммерческой деятельности в рыночной экономике в рамках общественного воспроизводства. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности. Государственное регулирование и информационное обеспечение профессиональной деятельности в области организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения. Составляющие коммерческой деятельности: объекты и субъекты, основные процессы, ресурсное обеспечение. Объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара	6	4		4

	<p>как объекта коммерческой деятельности. Услуги и работы как объект коммерческой деятельности. Коммерческие предприятия как субъекты коммерческой деятельности в разных сферах применения: - в сфере производства продукции и услуг; - в сфере товарного обращения и услуг. Ресурсы коммерческой деятельности. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности; роль, задачи и отличительные особенности материально-технической базы в осуществлении коммерческой деятельности различными предпринимательскими структурами; источники развития. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в коммерческой деятельности. Товарные ресурсы. Кадровое обеспечение коммерческой деятельности. Организационное обеспечение коммерческой деятельности: выбор рациональной организационной структуры управления коммерческой деятельностью. Основные процессы коммерческой деятельности. Их классификация: торговые (коммерческие); технологические (производственные); дополнительные торговые.</p>				
<p>Тема 2. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в сфере производства товарной продукции.</p>	<p>Определение места процессов коммерческой деятельности в рамках коммерческого производственного предприятия. Сущность деятельности коммерческих служб (отделов) на производственном предприятии. Их назначение, основные функции и решаемые задачи. Краткая характеристика каналов и форм сбыта продукции и услуг, материально-технического снабжения и производственного обслуживания. Вопросы проектирования и организации сбытовой (распределительной) сети и снабжения (закупок). Взаимосвязь с производственными и иными службами предприятия. Основные требования к договорной работе с поставщиками, посредниками и контрагентами, покупателями. Особенности организации и перспективы развития коммерческих отделов (служб) производственных предприятий.</p>	2	4		4
<p>Тема 3. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в сфере обращения товаров и услуг.</p>	<p>Определение торгового предприятия. Классификации: с позиции правового положения, нормативных регламентирующих документов, количественных критериев, с отраслевых позиций и т.д. Место и основное назначение оптово-посреднических звеньев товарного обращения в процессе товародвижения и сбыта. Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые оптовой торговлей. Краткая характеристика и отличительные признаки организации коммерческой деятельности основных видов оптово-посреднических звеньев товарного обращения: оптовых баз, складов, товарных бирж, аукционов, ярмарок, выставок, торгов (тендеров), брокерских контор, дистрибьюторов, торговых и промышленных агентов и др. Организационные возможности совершенствования коммерческой</p>	6	8		4

	деятельности (аренда, лизинг, франчайзинг, бартер, толлинг и др.). Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые розничной торговлей с учетом форм и методов продажи и торгового обслуживания на современном потребительском рынке. Характеристика предприятий розничной торговли и отличительные признаки организации их коммерческой деятельности. Анализ зарубежного опыта экономики и организации оптовой и розничной торговли.				
Тема 4. Организационно-правовое обеспечение коммерческой деятельности.	Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих процессов в условиях рыночных отношений. Проведение коммерческих переговоров: запросы, заявки на товары; оферта; заказы на товары. Претензионная работа. Этапы проведения коммерческой сделки и их содержание: поиск и выбор деловых партнеров (продавца, покупателя), определение условий договора, его заключение и исполнение. Виды договоров, заключаемых сторонами коммерческой деятельности (сделки): купли-продажи, поставки, контрактации, мены, аренды, коммерческой концессии и т.д. Осуществление коммерческих взаиморасчетов: способы и формы расчетов. Содержательные и организационные особенности купли-продажи объектов интеллектуальной собственности. Вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. Краткая характеристика взаимосвязей торговых предприятий с поставщиками товаров (работ, услуг) и покупателями. Работа с технической документацией при заключении коммерческой сделки (договоры, товаросопроводительные документы, лицензии, спецификации, стандарты работы и обслуживания и иные организационно-распорядительные документы) для эффективной организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности.	6	6		4
Тема 5. Экономико-организационное содержание основных коммерческих процессов.	Содержание процессов коммерческой деятельности, отражаемых в документах финансовой отчетности производственных и торговых предприятий. Понятия «товарообеспечение», «снабжение», «закупки», «товарные ресурсы». Роль и цели закупочной деятельности на предприятии. Основные задачи товарообеспечения. Экономико-организационные основы управления закупками: типовые задачи отдела закупок предприятия, решаемые на основе использования технической документации. Понятие, принципы и содержание коммерческой работы по сбыту (продаже) товарной продукции (работ, услуг) в современных условиях. Содержание этапов коммерческой деятельности по продаже товаров: коммерческая деятельность по оптовой продаже товаров, коммерческая деятельность по розничной продаже товаров. Взаимодействие отдела продаж (сбыта) с другими службами предприятия. Экономико-организационные основы управления продажами:	8	8		4

	<p> типовые задачи отдела продаж (сбыта) предприятия, решаемые на основе использования технической документации. Характеристика организационно-хозяйственных процессов, обеспечивающих непрерывность осуществления операций купли-продажи на предприятии: взаимосвязь процессов коммерческой деятельности, маркетинга, логистики и др. Методические основы решения задачи выбора оптимального поставщика для коммерческой организации (предприятия). Основные этапы выбора оптимального поставщика для предприятия. Основные методы выбора оптимального поставщика для предприятия и их содержание. Методические основы решения задачи определения предельных объемов закупок для формирования торговым предприятием критического товарооборота. Балансовая взаимосвязь товарных ресурсов и формируемого товарооборота предприятия. Элементы товарных ресурсов: товарные запасы, поступление товаров (закупки). Роль товарных запасов в формировании товарооборота предприятия: назначение, классификации, показатели учета и анализа. Методы управления товарными ресурсами и запасами. Управление товарными запасами как важнейшая функция коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика. Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона.</p>				
<p>Тема 6. Экономико-организационные закономерности планирования и организации коммерческих процессов.</p>	<p>Конечные результаты реализации основных коммерческих процессов и операций на предприятии. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Основные финансово-экономические показатели коммерческой деятельности в разных сферах деятельности: выручка от реализации, объем товарооборота, доход от продаж, валовой доход, расходы на закупку, издержки обращения, прибыль (валовая, от продаж, чистая). Состав и структура дохода коммерческого предприятия. Анализ товарооборота коммерческой организации: факторы, влияющие на изменение товарооборота, методики анализа. Методические основы планирования товарооборота. Классификация расходов коммерческих организаций, связанных с осуществлением коммерческой деятельности. Анализ и планирование расходов коммерческих организаций на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации.</p>	8	8		4
<p>Тема 7. Экономическая эффективность коммерческой деятельности.</p>	<p>Основные подходы к определению эффективности хозяйственной и коммерческой деятельности. Определение эффективности использования экономического потенциала коммерческой организации и современных инструментов совершенствования её коммерческой деятельности (аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг и пр.).</p>	2	4		4

	Формирование основных финансово-экономических результатов коммерческой деятельности предприятия. Критерии, методы и показатели оценки результативности и эффективности коммерческой деятельности предприятия на основе использования финансово-экономической и организационно-управленческой информации.				
<b>Контроль:</b>					<b>36</b>
<b>Всего по дисциплине:</b>		<b>38</b>	<b>42</b>	<b>0</b>	<b>28</b>

\*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1 Рекомендуемая литература

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Электронные ресурсы
Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с.	<a href="https://urait.ru/bcode/472156">https://urait.ru/bcode/472156</a>
Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с.	<a href="https://urait.ru/bcode/468978">https://urait.ru/bcode/468978</a>
Минько Э. В. Основы коммерции: Учебное пособие. 2-е изд. Стандарт третьего поколения / Э.В. Минько, А.Э. Минько. - Санкт-Петербург : Питер, 2020. - 336 с.	<a href="https://ibooks.ru/bookshelf/378770/reading">https://ibooks.ru/bookshelf/378770/reading</a>
Боровинский, Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Электронный ресурс] : монография / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. - Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2014. - 172 с.	<a href="https://znanium.com/catalog/product/507439">https://znanium.com/catalog/product/507439</a>
Магомедов, Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами : учебник для бакалавров / Ш. Ш. Магомедов. — 2-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 174 с.	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1091209">https://znanium.com/catalog/product/1091209</a>
Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций : практич. пособие / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд.,	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1003022">https://znanium.com/catalog/product/1003022</a>



## 5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства

- 7-Zip
- Microsoft Office Professional
- Microsoft Windows Professional

## 5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД)

№	Наименование СПБД/ ИСС
1.	Электронная библиотека Grebennikon.ru – <a href="http://www.grebennikon.ru">www.grebennikon.ru</a>
2.	Научная электронная библиотека eLIBRARY – <a href="http://www.elibrary.ru">www.elibrary.ru</a>
3.	Научная электронная библиотека КиберЛеника – <a href="http://www.cyberleninka.ru">www.cyberleninka.ru</a>
4.	База данных ПОЛПРЕД Справочники – <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>
5.	База данных OECD Books, Papers & Statistics на платформе OECD iLibrary <a href="http://www.oecd-ilibrary.org">www.oecd-ilibrary.org</a>
6.	Справочная правовая система КонсультантПлюс (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или <a href="http://www.consultant.ru">www.consultant.ru</a> )
7.	Справочная правовая система «ГАРАНТ» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или <a href="http://www.garant.ru">www.garant.ru</a> )
8.	Информационно-справочная система «Кодекс» (инсталлированный ресурс СПБГЭУ или <a href="http://www.kodeks.ru">www.kodeks.ru</a> )
9.	Электронная библиотечная система BOOK.ru - <a href="http://www.book.ru">www.book.ru</a>
10.	Электронная библиотечная система ЭБС ЮРАЙТ – <a href="http://www.urait.ru">www.urait.ru</a>
11.	Электронно-библиотечная система ЗНАНИУМ (ZNANIUM) – <a href="http://www.znanium.com">www.znanium.com</a>
12.	Электронная библиотека СПБГЭУ – <a href="http://opac.unicon.ru">opac.unicon.ru</a>

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

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

Наименование учебных аудиторий, перечень	Адрес (местоположение) учебных аудиторий
Ауд. 206 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 64 посадочных мест, рабочее место преподавателя, трибуна - 1 шт., доска аудиторная - 1 шт., тумба мультимедийная - 1 шт. Моноблок Acer Aspire Z1811 Intel Core i5-2400S@2.50GHz/4Gb/1Tb - 1 шт., Мультимедийный проектор NEC ME401X - 1 шт., Акустическая система Hi-Fi PRO MASK6T-W - 2 шт., Микшер усилитель Jedia TA-1120 в комплекте - 1 шт., Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А
Ауд. 506 Учебная аудитория (для проведения занятий лекционного типа и занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации), оборудована мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 88 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска аудиторная - 1 шт., трибуна - 1 шт., стол мультимедийный - 1 шт. Микшер усилитель Jedia TA-1120 в комплекте - 1 шт., Экран 153x200 - 1 шт., Моноблок ACER Aspire Z1811 - 1 шт., Акустическая система JBL CONTROL 25 WH - 2 шт., Мультимедиа проектор NEC V300W - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А
Ауд. 210 Компьютерный класс (для проведения практических занятий, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) с применением вычислительной техники). Оборудован мультимедийным комплексом. Специализированная мебель и оборудование: Учебная мебель на 14 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска аудиторная - 1 шт., трибуна аудиторная - 1 шт., Компьютер Моноблок FOX MIMO 4450 2.8Gh\4gb\500GB\DVD-RW\21.5\WiFi\Lan - 16 шт., Проектор NEC NP610 - 1 шт. Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: мультимедийные приложения к лекционным курсам и практическим занятиям, интерактивные учебно-наглядные пособия.	192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться со следующими документами:

- учебно-методической документацией;
- локальными нормативными актами, регламентирующими основные вопросы организации и осуществления образовательной

деятельности, в том числе регламентирующие порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся;

– графиком консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава.

Уровень и глубина освоения дисциплины определяются активной и систематической работой обучающихся на лекционных занятиях, занятиях семинарского типа, выполнением самостоятельной работы, в том числе в части выделения наиболее значимых и актуальных проблем для дальнейшего изучения. Особым условием качественного освоения дисциплины является эффективная организация труда, позволяющая распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком учебного процесса.

При подготовке к учебным занятиям обучающимся предоставляется возможность посещения консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава СПбГЭУ согласно расписанию, установленному в графике консультаций.

Аудиторная и внеаудиторная работа обучающихся должна быть направлена на формирование:

- фундаментальных основ мировоззрения обучающихся и естественнонаучного познания;
- базисных знаний, соответствующих направлению подготовки и заявленной профессиональной области, формирующих целевую и профессиональную основу для подготовки кадров;
- профессиональных компетенций ориентированных на удовлетворение потребностей рынка труда;
- индивидуальной траектории посредством освоения уникального набора профессиональных компетенций дополняющих компетентностную модель обучающегося, за счет ориентации на конкретные профессиональные специализированные области знаний, определяемые представителями рынка труда;
- метанавыков обучающихся, таких как: командная работа и лидерство, анализ данных, цифровые навыки, разработка и реализация проектов, межкультурное взаимодействие.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Университет обеспечивает:

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

– для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата: возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, туалетные комнаты и другие помещения кафедры, а также пребывание в указанных помещениях.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах или в отдельных организациях.

# **ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

## **1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации**

- 1 Понятие, место и назначение коммерческой деятельности в рыночной экономике в рамках общественного воспроизводства.
- 2 Объекты и субъекты (по сферам применения) коммерческой деятельности.
- 3 Процессы коммерческой деятельности: их классификация и характеристика.
- 4 Ресурсное обеспечение коммерческой деятельности.
- 5 Государственная система регулирования и информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения.
- 6 Сущность деятельности коммерческих служб (отделов) на производственном предприятии: основные функции и решаемые задачи.
- 7 Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые оптовой торговлей.
- 8 Особенности организации коммерческой деятельности товарных бирж.
- 9 Особенности коммерческой деятельности при организации торгов (тендеров).
- 10 Особенности коммерческой деятельности на основе организации аукционов.
- 11 Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых ярмарок.
- 12 Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых выставок.
- 13 Особенности организации коммерческой деятельности брокеров.
- 14 Особенности организации коммерческой деятельности дилеров.
- 15 Особенности организации коммерческой деятельности дистрибьюторов.
- 16 Организационные возможности совершенствования коммерческой деятельности: на основе франчайзинговой схемы организации бизнеса.
- 17 Организационные возможности совершенствования коммерческой деятельности: арендные и лизинговые операции.
- 18 Организационные возможности совершенствования коммерческой деятельности: бартерные и толлинговые товарообменные операции.
- 19 Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые розничной торговлей с учетом форм и методов продажи и торгового обслуживания на современном потребительском рынке.
- 20 Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих процессов на товарных рынках.
- 21 Виды договоров, заключаемых сторонами коммерческой деятельности.
- 22 Содержательные и организационные особенности купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.
- 23 Работа с технической документацией при заключении коммерческой сделки для эффективной организации, управления и проектирования процессов коммерческой деятельности.
- 24 Содержание процессов коммерческой деятельности, отражаемых в документах финансовой отчетности предприятия.
- 25 Типовые задачи отдела закупок предприятия, решаемые на основе использования технической документации.
- 26 Типовые задачи отдела продаж (сбыта) предприятия, решаемые на основе использования технической документации.
- 27 Взаимосвязь процессов коммерческой деятельности, маркетинга, логистики и др.
- 28 Основные этапы выбора оптимального поставщика для предприятия.
- 29 Основные методы выбора оптимального поставщика для предприятия и их содержание.

- 30 Определение предельных объемов закупок для формирования торговым предприятием критического товарооборота.
- 31 Роль товарных запасов в коммерческой деятельности: назначение, классификации, показатели учета и анализа.
- 32 Управление товарными запасами как важнейшая функция коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика.
- 33 Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона.
- 34 Методические основы анализа товарооборота: этапы, сущность и назначение расчетов.
- 35 Планирование товарооборота торговых предприятий: последовательность и сущность основных этапов.
- 36 Формирование основных финансово-экономических результатов коммерческой деятельности предприятия.

## **1.2 Темы письменных работ**

- 1 Особенности коммерческой деятельности товарных бирж
- 2 Особенности коммерческой деятельности на основе организации аукционов
- 3 Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых ярмарок
- 4 Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых выставок
- 5 Особенности коммерческой деятельности при организации торгов (тендеров)
- 6 Особенности коммерческой деятельности брокеров
- 7 Особенности коммерческой деятельности дилеров
- 8 Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке продовольственных товаров
- 9 Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке непродовольственных товаров потребительского назначения
- 10 Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке товаров производственно-технического назначения
- 11 Особенности коммерческой деятельности торговых агентов
- 12 Особенности коммерческой деятельности промышленных агентов
- 13 Особенности коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности
- 14 Особенности и направления развития коммерческой деятельности в сфере производства
- 15 Особенности и направления развития коммерческой деятельности в розничной торговле
- 16 Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговой сети на рынке продовольственных товаров
- 17 Особенности коммерческой деятельности предприятий розничной торговой сети на рынке непродовольственных товаров
- 18 Особенности использования аренды в коммерческой деятельности
- 19 Особенности использования лизинга в коммерческой деятельности
- 20 Организационно-экономические особенности бартерных товарообменных операций в коммерческой деятельности
- 21 Организационно-экономические особенности толлинговых операций в коммерческой деятельности
- 22 Организационно-экономические особенности дистанционных видов коммерческой деятельности на рынке потребительских товаров
- 23 Организационно-экономические особенности электронной коммерции на рынке товаров производственно-технического назначения
- 24 Особенности коммерческой деятельности на основе франчайзинговой схемы

- организации бизнеса
- 25 Особенности организации коммерческой деятельности с использованием разных форм предпринимательского сотрудничества

### 1.3 Контрольные точки

Номер контрольной точки	Тип контрольной точки	Способ проведения	Номера тем
1	Доклад	с помощью технических средств и информационных систем	1-4
2	Контрольная работа	письменно	5-7
3	Текущий контроль	письменно	1-7

### 1.4 Другие объекты оценивания

Наименования объекта оценивания	Способ проведения	Номера тем
Индивидуальное задание	с помощью технических средств и информационных систем	1-7

### 1.5 Самостоятельная работа обучающегося

Наименования самостоятельной работы	Номера тем
Подготовка к лекционным и практическим занятиям	1-7
Подготовка сообщений, докладов	1-4
Выполнение расчетных, аналитических, расчетно-графических и др. заданий	1-7
Курсовое проектирование	1-7
Подготовка к экзамену	1-7

### 1.6 Шкала оценивания результата

Шкалы оценивания и процедуры оценивания результатов обучения **по дисциплине** регламентируются Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по программам высшего образования и Положением о балльно-рейтинговой системе. Для оценки сформированности результатов обучения по дисциплине используется **балльно-рейтинговая система успеваемости обучающихся**:

Формой итогового контроля по дисциплине является экзамен (или дифференцированный зачет), итоговая оценка формируется в соответствии со шкалой, приведенной ниже в таблице:

Баллы	Оценка
-------	--------

<=54	неудовлетворительно
55-69	удовлетворительно
70-84	хорошо
>=85	отлично

### Шкала оценивания результата

2 (балл до 54)	Демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию не выполнены. Демонстрируется первичное восприятие материала. Работа незакончена и /или это плагиат.
3 (балл 55-69)	Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых, к заданию выполнены. Владение элементами заданного материала. В основном выполненный материал понятен и носит целостный характер.
4 (балл 70-84)	Демонстрирует значительное понимание проблемы обозначенной дисциплиной. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Содержание выполненных заданий раскрыто и рассмотрено с разных точек зрения.
5 (балл 85-100)	Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены. Продemonстрировано уверенное владение материалом дисциплины. Выполненные задания носят целостных характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход.