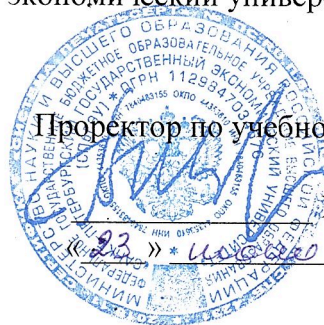


МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по учебной и методической работе

В.Г. Шубаева

20 02 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

Год набора 2022

Составитель(и):

к.э.н, Кожевникова Светлана Юрьевна  
член ГЭК, Петрик Алексей Иванович

|                         |     |   |
|-------------------------|-----|---|
| Часов по учебному плану | 144 | <b>Виды контроля в семестрах:</b><br><br>Экзамен: семестр 3<br>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                            | 24         |
| Практические занятия                          | 56         |
| 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  
2022

# 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>5</b>  |
| <b>5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ<br/>ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>  | <b>7</b>  |
| <b>5.1 Рекомендуемая литература .....</b>   | <b>7</b>  |
| <b>5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в<br/>    т.ч. отечественного производства .....</b> | <b>8</b>  |
| <b>5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных<br/>    профессиональных баз данных (СПБД).....</b>                  | <b>8</b>  |
| <b>6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>  | <b>9</b>  |
| <b>7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ<br/>ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>  | <b>10</b> |
| <b>8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С<br/>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-1 - Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах | ОПК-1.2 - Выстраивает деловые продуктивные межличностные контакты с коллегами, поддерживает формирование деловой микросоциальной (неформальной) среды в подчиненных коллективах, способствующей успешному выполнению поставленных перед ними задач, взаимопомощи, обмену опытом, повышению квалификации каждого члена коллектива и развитию коллектива в | <p>Знать: организационно-экономические подходы к решению основных оперативных и тактических задач в торговом бизнесе на основе формирования профессиональной компетентности работников коммерческих отделов (служб) предприятий разных видов экономической деятельности</p> <p>Уметь: выстраивать деловые межличностные коммуникации с коллегами для решения оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами в сфере закупок и продаж.</p> <p>Владеть: навыками обоснования организационно-управленческих решений в сфере коммерции на основе формирования и поддержания деловых межличностных коммуникаций с коллегами.</p> |

|   |   |   |
|---|---|---|
|   | целом   |   |
| 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, а также процессов транспортировки, перемещения материальных ресурсов на предприятии и управлению их запасами на различных этапах товародвижения | <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 профессиональных 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 торгово-технологических процессов, а также для разработки и реализации проектов в профессиональной деятельности (в т.ч. коммерческой, товароведной, маркетинговой, рекламной и (или) логистической) | ПК-1.2 - Применяет нормативно-правовую, аналитическую и техническую документацию для обоснованного выбора методов решения оперативных и тактических задач по организации и управлению торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности  | <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 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-11 - Способен формировать нетерпимое отношение к проявлениям экстремизма, терроризма, коррупционному поведению и противодействовать им в профессиональной деятельности | УК-11.2 - Следует базовым этическим ценностям, демонстрируя нетерпимое отношение к коррупционному поведению | <p>Знать: основные правила построения деловых межличностных коммуникаций с коллегами и представителями контрагентов для решения профессиональных задач в области коммерческой деятельности с соблюдением норм законодательства РФ в отношении противодействия коррупции</p> <p>Уметь: применять нетерпимое отношение к коррупционному поведению коллег и представителей контрагентов при решении профессиональных задач в сфере коммерции.</p> <p>Владеть: навыками следования базовым этическим ценностям в проявлении нетерпимого отношения к коррупционному поведению в сфере коммерции.</p> |
|---|---|---|

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

| Номер и наименование тем и/или разделов/тем  | Содержание дисциплины   | Объем дисциплины<br>(академические часы) |    |    |     |
|--|---|--|----|----|-----|
|  |   | Контактная работа                        |    |    | СРО |
|  |   | ЗЛТ                                      | ПЗ | ЛР |     |
| Тема 1.<br>Организационно-экономическая сущность, содержание и составляющие коммерческой деятельности. | Многогранность определения и использования понятий «коммерческая деятельность», «коммерция» в реальном секторе национальной/региональной экономики. Цель, задачи, принципы, стратегия и тактика коммерческой деятельности предприятий. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики (промышленных, торговых, сферы услуг). Факторы, определяющие эффективность коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики. Составляющие коммерческой деятельности: объекты и субъекты, основные процессы, ресурсное обеспечение. Альтернативные способы обеспечения предприятия ресурсами для осуществления операционной деятельности. Классификации субъектов коммерческой деятельности сферы товарного обращения: с позиции правового положения, нормативных регламентирующих документов, количественных критериев, с отраслевых позиций и т.д. Место и роль процессов и операций коммерческой деятельности в управлении операционной деятельностью бизнес-структур. Процессы коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики: их классификация и характеристика. | 6  | 12 |    | 6   |
| Тема 2.<br>Организационные   | Определение места процессов коммерческой деятельности в производственно-торговом бизнесе.   | 10                                       | 24 |    | 12  |

|  |   |   |    |  |   |
|--|---|---|----|--|---|
| формы и задачи коммерческой деятельности в производственно-торговом бизнесе.                               | <p>Сущностные характеристики деятельности коммерческих служб (отделов): отделов закупки (материально-технического обеспечения/снабжения), отделов продаж/сбыта. Их назначение и основные решаемые задачи. Основные вопросы проектирования и организации сбытовой (распределительной) сети на предприятиях производственно-торгового бизнеса. Управление сбытовой деятельностью предприятия. Подходы к планированию сбыта. Функции и методы организации сбытовой деятельности; проектирование и организация каналов сбыта. Последовательность организации процесса закупочной деятельности на предприятиях производственно-торгового бизнеса. Основные этапы выбора наиболее предпочтительного (оптимального) поставщика для предприятия в реальном секторе экономики. Основные методы выбора оптимального поставщика для предприятия и их содержание. Взаимосвязь коммерческих подразделений (отделов/служб) с производственными и иными службами предприятия. Функции и задачи коммерческой деятельности, решаемые предприятиями оптовой торговли для организации рациональной системы товародвижения. Характеристика экономико-организационного механизма коммерческой деятельности основных видов предприятий оптовой торговли: товарных бирж, аукционов, ярмарок, выставок, дистрибьюторов, торговых и промышленных агентов и др. Организация деятельности дистрибьюторов и дилеров: место в системе товарного обращения, решаемые задачи, характерные особенности взаимодействия с контрагентами. Организационные возможности совершенствования коммерческой деятельности (франчайзинг, бартерные и толлинговые товарообменные операции, аренда и лизинг, организация торгов (тендеров) и т.д.). Основные требования к договорной работе с поставщиками, посредниками и контрагентами, покупателями.</p> |   |    |  |   |
| Тема 3. Экономико-организационное содержание и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий. | <p>Содержание процессов коммерческой деятельности, отражаемых в документах финансовой отчетности производственных и торговых предприятий. Основные типовые задачи товарообеспечения и организации сбыта (продаж) в производственно-торговом бизнесе. Методические основы решения задачи определения предельных объемов закупок для формирования предприятием критически значимой выручки от реализации (товарооборота). Балансовая взаимосвязь товарных ресурсов и формируемого товарооборота предприятия. Методы управления товарными ресурсами и запасами. Балансовая взаимосвязь товарных ресурсов и формируемого товарооборота предприятия. Элементы товарных ресурсов: товарные запасы, поступление товаров (закупки). Роль товарных запасов в формировании</p>  | 6 | 16 |  | 6 |

|   |  |           |           |          |           |
|---|--|-----------|-----------|----------|-----------|
|   | <p>товарооборота предприятия: назначение, классификации, показатели учета и анализа. Управление товарными ресурсами (закупками и запасами) как важнейшая составляющая коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика. Методы управления товарными ресурсами и запасами. Экономический метод обоснования размера минимальной и планируемой партии закупок для формирования товарооборота торговой организации. Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона. Анализ основных финансово-экономических показателей результативности коммерческой деятельности предприятий и анализ обеспеченности материально-техническими и товарно-материальными ресурсами для реализации процессов основной операционной деятельности предприятия: выручка от реализации (товарооборот), доход от продаж, валовой доход, расходы на закупку, коммерческие расходы, прибыль (валовая, от продаж, чистая), рентабельность (продаж, товаров, активов) и т.д.</p> |           |           |          |           |
| Тема 4.<br>Организационно-правовое обеспечение коммерческой деятельности. | <p>Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих процессов в условиях рыночных отношений. Заключение договоров купли-продажи. Прочие виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг: поставки, контрактации, мены, аренды, коммерческой концессии и т.д. Работа с технической документацией при заключении коммерческой сделки. Обеспечение коммерческой осмотрительности в процессе организации закупок на предприятии. Цель и порядок осуществления процедуры выбора добросовестных поставщиков (контрагентов) для обеспечения коммерческой осмотрительности и эффективности коммерческой деятельности предприятия.</p>  | 2         | 4         |          | 4         |
| <b>Контроль:</b>  |  |           |           |          | <b>36</b> |
| <b>Всего по дисциплине:</b>   |  | <b>24</b> | <b>56</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 | <a href="https://urait.ru/bcode/472156">https://urait.ru/bcode/472156</a> |

|   |   |
|---|---|
| редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с.  |   |
| 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., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2019. — 208 с.   | <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
- LibreOffice
- ОС Альт образование 10

## 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.unecon.ru">opac.unecon.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<br>(местоположение)<br>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.,   | 192007, г. Санкт-Петербург, ул. Прилукская, д. 3, лит. А |

|  |  |
|--|--|
| 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.  |  |
| 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 Многогранность определения и использования понятий «коммерческая деятельность», «коммерция» в реальном секторе национальной/региональной экономики.
- 2 Цель, задачи, принципы, стратегия и тактика коммерческой деятельности.
- 3 Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
- 4 Факторы, определяющие эффективность коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики.
- 5 Процессы коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики: их классификация и характеристика.
- 6 Ресурсное обеспечение коммерческой деятельности. Альтернативные способы обеспечения предприятия ресурсами для осуществления операционной деятельности.
- 7 Коммерческая сделка как правовая форма осуществления операционной деятельности предприятия. Виды договоров, закрепляющих коммерческие сделки.
- 8 Обеспечение коммерческой осмотрительности в процессе организации закупок на предприятии: цель, порядок осуществления.
- 9 Арендные и лизинговые операции в коммерческой деятельности.
- 10 Организационно-экономические особенности бартерных товарообменных операций в коммерческой деятельности.
- 11 Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности товарных и товарно-сырьевых бирж.
- 12 Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности оптовых аукционов.
- 13 Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности выставок и ярмарок.
- 14 Организация деятельности дистрибьюторов и дилеров: место в системе товарного обращения, решаемые задачи, характерные особенности взаимодействия с контрагентами.
- 15 Организационно-экономические особенности организации торгов (тендеров) в коммерческой деятельности предприятий реального сектора экономики.
- 16 Экономико-организационные основы закупочной и сбытовой деятельности предприятий реального сектора экономики.
- 17 Управление сбытовой деятельностью предприятия. Подходы к планированию сбыта.
- 18 Организация системы сбыта на предприятии: функции и методы организации сбытовой деятельности; проектирование и организация каналов сбыта.
- 19 Основные профессиональные задачи, решаемые в ходе коммерческой работы по закупкам: краткая характеристика.
- 20 Основные этапы выбора оптимального поставщика для предприятия. Их описательная характеристика.
- 21 Основные методы выбора оптимального поставщика для коммерческой организации и их содержание.
- 22 Экономический метод обоснования размера минимальной и планируемой партии закупок для формирования товарооборота торговой организации.
- 23 Роль запасов в коммерческой деятельности предприятия: назначение, классификации, показатели учета и анализа.
- 24 Управление товарными ресурсами (закупками и запасами) как важнейшая составляющая коммерческой деятельности: понятие, основные методы и их характеристика.

- 25 Решение задачи определения оптимального объема закупок на основе экономико-математической модели Уилсона.
- 26 Основные финансово-экономические показатели результативности коммерческой деятельности и расходов основной операционной деятельности предприятия.
- 27 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности в условиях конкуренции на товарных рынках.
- 28 Анализ обеспеченности коммерческой деятельности предприятия активами и капиталом (на основе документов бухгалтерской отчетности).

## **1.2 Темы письменных работ**

- 1 Особенности коммерческой деятельности товарных бирж
- 2 Особенности коммерческой деятельности на основе организация 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                       | Информационно-аналитическая работа | письменно   | 1-2        |
| 2                       | Контрольная работа                 | письменно   | 1-4        |
| 3                       | Текущий контроль                   | с помощью технических средств и информационных систем | 1-4        |

### 1.4 Другие объекты оценивания

Рабочей программой дисциплины не предусмотрено.

### 1.5 Самостоятельная работа обучающегося

| Наименования самостоятельной работы                                     | Номера тем |
|---|------------|
| Подготовка к лекционным и практическим занятиям                         | 1-4        |
| Подготовка сообщений, докладов  | 2-4        |
| Выполнение расчетных, аналитических, расчетно-графических и др. заданий | 2-4        |
| Курсовое проектирование   | 1-4        |
| Подготовка к экзамену   | 1-4        |

### 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              |
|-----------|---------------------|
| $\leq 54$ | неудовлетворительно |
| 55-69     | удовлетворительно   |
| 70-84     | хорошо              |
| $\geq 85$ | отлично             |

## Шкала оценивания результата

|                 |  |
|-----------------|--|
| 2 (балл до 54)  | Демонстрирует непонимание проблемы. Многие требования, предъявляемые к заданию не выполнены.<br>Демонстрируется первичное восприятие материала. Работа незакончена и /или это плагиат.   |
| 3 (балл 55-69)  | Демонстрирует частичное понимание проблемы. Большинство требований, предъявляемых, к заданию выполнены.<br>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.<br>Содержание выполненных заданий раскрыто и рассмотрено с разных точек зрения.   |
| 5 (балл 85-100) | Демонстрирует полное понимание проблемы. Все требования, предъявляемые к заданию выполнены.<br>Продemonстрировано уверенное владение материалом дисциплины.<br>Выполненные задания носят целостных характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход. |