МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

|  |  |
| --- | --- |
|  | УТВЕРЖДАЮ  Проректор по образовательной деятельности  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ В.Г. Шубаева  «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_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 | *2025* |

Составитель*(и)*:

|  |
| --- |
| к.э.н, Кожевникова Светлана Юрьевна |
| к.э.н, Куковский Андрей Владимирович |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Часов по учебному плану | 180 | **Виды контроля в семестрах:**   |  | | --- | | Экзамен: семестр 3 | | Курсовая работа: семестр 3 | |
| в том числе: |  |
| контактная работа | 80 |
| самостоятельная работа | 64 |
| практическая подготовка | 0 |
| часов на контроль | 36 |

**Распределение часов дисциплины:**

|  |  |
| --- | --- |
| Семестр: | 3 |
| Вид занятий | Часы |
| Лекционные занятия | 24 |
| Практические занятия | 56 |
| Лабораторные работы |  |
| **Итого аудиторных часов** | **80** |
| Самостоятельная работа | 64 |
| Часы на контроль | 36 |
| **Итого академических часов** | **180** |
| **Общая трудоемкость в зачетных единицах** | **5** |

Санкт-Петербург

2025

**СОДЕРЖАНИЕ**

[**1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** 3](#_Toc83656871)

[**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ** 3](#_Toc83656872)

[**3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ** 3](#_Toc83656873)

[**4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ\*** 5](#_Toc83656874)

[**5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ** 8](#_Toc83656875)

[**5.1 Рекомендуемая литература** 8](#_Toc83656876)

[**5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства** 8](#_Toc83656877)

[**5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД)** 9](#_Toc83656878)

[**6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ** 9](#_Toc83656879)

[**7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ** 10](#_Toc83656880)

[**8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ** 11](#_Toc83656881)

[**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** 13](#_Toc83656882)

[**1.1 Контрольные вопросы и задания к промежуточной аттестации** 13](#_Toc83656883)

[**1.2 Темы письменных работ** 14](#_Toc83656884)

[**1.3 Контрольные точки** 14](#_Toc83656885)

[**1.4 Другие объекты оценивания** 14](#_Toc83656886)

[**1.5 Самостоятельная работа обучающегося** 15](#_Toc83656887)

[**1.6 Шкала оценивания результата** 15](#_Toc83656888)

# **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

|  |  |
| --- | --- |
| **Цель:** | 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 целом | 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  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.  Владеть: навыками обоснования организационно-управленческих решений в сфере коммерции на основе формирования и поддержания деловых межличностных коммуникаций с коллегами. |
| 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 | Знать: организационно-управленческие и экономические подходы к организации и управлению торговыми и коммерческими процессами процессами в сфере закупок и продаж на предприятиях разных видов экономической деятельности  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.  Владеть: навыками обоснования организационно-управленческих решений по осуществлению процессов реализации товаров и обеспечению предприятий материальными и/или товарными ресурсами путем осуществления закупочной деятельности. |
| 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 | Знать: основы информационного обеспечения профессиональной деятельности в области организации и управления торговыми и коммерческими процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности  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 процессами на предприятиях разных видов экономической деятельности.  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. |

# **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. | 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 |  | 12 |
| Тема 2. Организационные формы и задачи коммерческой деятельности в производственно-торговом бизнесе. | Определение места процессов коммерческой деятельности в производственно-торговом бизнесе. 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. | | 10 | | 24 |  | 26 |
| Тема 3. Экономико-организационное содержание и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятий. | 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 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. | | 6 | | 16 |  | 18 |
| Тема 4. Организационно-правовое обеспечение коммерческой деятельности. | 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. | | 2 | | 4 |  | 8 |
| **Контроль:** | | | | | | | **36** |
| **Всего по дисциплине:** | | **24** | | **56** | |  | **64** |

\*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. | <https://urait.ru/bcode/472156> |
| Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с. — (Высшее образование). | <https://urait.ru/bcode/532110> |
| 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. | <https://ibooks.ru/bookshelf/378770/reading> |
| 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. | <https://znanium.com/catalog/product/507439> |
| 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. | <https://znanium.com/catalog/product/1091209> |
| 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. | <https://znanium.com/catalog/product/1003022> |

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

|  |
| --- |
| - 7-Zip |
| - ОС Альт образование 10 |
| - LibreOffice Base |
| - LibreOffice Calc |
| - LibreOffice Writer |

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

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

# **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 - 1шт., доска аудиторная - 1шт., тумба мультимедийная - 1шт.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 - 1шт., трибуна - 1шт., стол мультимедийный - 1штМикшер усилитель Jedia TA-1120 в комплекте - 1 шт., Экран 153х200 - 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 | Место и значение торгового бизнеса в системе общественного воспроизводства. |
| 2 | Товарные рынки как платформа торгового бизнеса: понятие, классификации, основные характеризующие показатели. |
| 3 | Содержание основных терминов современного торгового бизнеса: «торговая деятельность», «товарное обращение», «услуги торговли», «виды торговой деятельности», «покупатель», «продавец», «продажа товара». |
| 4 | Основные этапы становления сферы товарного обращения и их характеристика. |
| 5 | Экономический эффект обособления сферы обращения товаров. |
| 6 | Основные цели и задачи торгового бизнеса. |
| 7 | Характеристика стадий развития торгового бизнеса: исторический аспект. |
| 8 | Сущность и основные составляющие организационно-экономического механизма торгового бизнеса: объекты, субъекты, ресурсы, процессы. |
| 9 | Объекты профессиональной деятельности в торговом деле. |
| 10 | Виды профессиональной деятельности в торговом деле. |
| 11 | Применение в практике предпринимательства классификации субъектов торгового бизнеса по различным признакам на основе использования источников информационного обеспечения торговой деятельности. |
| 12 | Назначение, функции и задачи оптовой торговли в сфере товарного обращения. |
| 13 | Услуги оптовой торговли: понятие, содержание, характеристика. |
| 14 | Применение в практике предпринимательства классификации предприятий оптовой торговли. |
| 15 | Назначение, функции и задачи розничной торговли. |
| 16 | Применение в практике предпринимательства классификации предприятий розничной торговли. |
| 17 | Характеристика типов (форматов) предприятий розничной торговли. Современные форматы торговли и перспективы их развития. |
| 18 | Основные направления развития розничной торговли: мировой опыт и отечественная практика. |
| 19 | Классификация и характеристика ресурсов субъектов торгового бизнеса. |
| 20 | Охарактеризуйте процесс оказания (предоставления) услуги торговли. |
| 21 | Продуктоориентированный и клиентоориентированный подходы к продажам: «воронка продаж», AIDA, AIDA(s). |
| 22 | Выбор формы и методов торговой деятельности на основе работы с технической документацией предприятий сферы товарного обращения. |
| 23 | Сущность товародвижения и товарооборота. |
| 24 | Показатели результативности торгового бизнеса. |
| 25 | Внешние факторы, влияющие на эффективность и развитие торгового бизнеса. |
| 26 | Внутренние факторы, влияющие на эффективность и развитие торгового бизнеса. |
| 27 | Роль предпринимательской идеи и инноваций в развитии торгового дела. |
| 28 | Охарактеризуйте исторические этапы становления торгового дела в контексте мирового опыта. |
| 29 | Охарактеризуйте исторические этапы становления торгового дела в России. |
| 30 | Дайте сравнительную характеристику лучших примеров организации международного торгового бизнеса на товарных рынках РФ. |
| 31 | Дайте сравнительную характеристику лучших примеров организации современного отечественного торгового бизнеса на товарных рынках РФ. |
| 32 | Основы государственного регулирования торговой деятельности в РФ. |

## **1.2 Темы письменных работ**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Особенности коммерческой деятельности товарных бирж. |
| 2 | Особенности коммерческой деятельности на основе организация оптовых аукционов. |
| 3 | Особенности коммерческой деятельности в сфере организации оптовых ярмарок и выставок. |
| 4 | Особенности коммерческой деятельности при организации торгов (тендеров). |
| 5 | Особенности коммерческой деятельности дилеров. |
| 6 | Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке потребительских товаров. |
| 7 | Особенности коммерческой деятельности дистрибьюторов на рынке товаров производственно-технического назначения. |
| 8 | Особенности коммерческой деятельности торговых и промышленных агентов. |
| 9 | Особенности коммерческой деятельности на рынке интеллектуальной собственности. |
| 10 | Особенности использования аренды в коммерческой деятельности. |
| 11 | Особенности использования лизинга в коммерческой деятельности. |
| 12 | Организационно-экономические особенности бартерных товарообменных операций в коммерческой деятельности. |
| 13 | Организационно-экономические особенности толлинговых операций в коммерческой деятельности. |
| 14 | Особенности коммерческой деятельности на основе франчайзинговой схемы организации бизнеса. |
| 15 | Особенности организации коммерческой деятельности с использованием разных форм предпринимательского сотрудничества (факторинг). |
| 16 | Особенности организации коммерческой деятельности с использованием разных форм предпринимательского сотрудничества (аутсорсинг). |
| 17 | Организационно-экономические особенности коммерческой деятельности на электронных торговых площадках на рынке потребительских товаров. |
| 18 | Организационно-экономические особенности электронной коммерции на рынке товаров производственно-технического назначения. |
| 19 | Особенности коммерческой деятельности в сфере деловых услуг. |
| 20 | Особенности коммерческой деятельности на рынке электронных сервисов населению. |

## **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 |
| <=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.  Продемонстрировано уверенное владение материалом дисциплины. Выполненные задания носят целостных характер, выполнены в полном объеме, структурированы, представлены различные точки зрения, продемонстрирован творческий подход. |