

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Алейник Станислав Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 25.03.2021 11:05:04

Уникальный программный ключ:

5258223550ea9fbeb23726a1609b644b33d8986ab6255891f288f915a13511ae

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ В.Я. ГОРИНА»



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

**по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций

Квалификация: бакалавр (программа прикладного бакалавриата)

Год начала подготовки – 2020

Майский, 2020

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 12.11.2015 г. № 1327;
- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ от 05.04.2017 г. № 301.

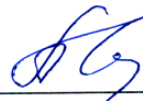
**Составитель:** к.э.н., доцент кафедры экономической теории и экономики АПК Капинос Р.В.

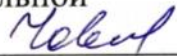
**Рассмотрена** на заседании кафедры экономической теории и экономики АПК  
« 17 » 06 2020 г., протокол № 13

Зав. кафедрой  Китаёв Ю.А.

**Одобрена** методической комиссией экономического факультета  
« 26 » 06 2020 г., протокол № 10

Председатель методической комиссии  
экономического факультета

 Черных А.И.

Руководитель основной профессиональной  
образовательной программы  Н.И. Човган

## I. ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ

**1.1. Цель изучения** дисциплины является овладение студентами системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование процессов купли-продажи товаров и услуг для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

### 1.2. Задачи:

- изучение основ коммерческой деятельности применительно к внутренней и внешней торговле;
- изучение методов организации и развития коммерческой деятельности;
- освоение технологии проведения коммерческих переговоров, заключения коммерческих сделок и контрактов купли-продажи, их использования во внутренней и внешней торговле;
- выявление особенностей организации и техники проведения коммерческих операций предприятиями в оптовой. Розничной торговле, торгово-посредническом звене;
- ознакомление с государственным и международным регулированием коммерческой деятельности.

## II. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ (ОПОП)

### 2.1. Цикл (раздел) ОПОП, к которому относится дисциплина

Дисциплина «**Коммерческая деятельность**» являясь составной частью профессиональной подготовки студента, включена в вариативную часть основной профессиональной образовательной программы (ОПОП) подготовки специалиста.

Место дисциплины в структуре ОПОП: Б1.В.07.

### 2.2. Логическая взаимосвязь с другими частями ООП

<p><b>Наименование предшествующих дисциплин, практик, на которых базируется данная дисциплина (модуль)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 1. Математика</li> <li>• 2. Экономическая теория</li> <li>• 3. Маркетинг</li> <li>• 4. Экономический анализ</li> </ul>
<p><b>Требования к предварительной подготовке обучающихся</b></p>	<p>• <b>знать:</b> структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия; методы осуществления</p>

	<p>коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>уметь:</b> организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли; поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.</li><li>• <b>владеть:</b> навыками организации и планирования коммерческой деятельности; опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.</li></ul>
--	---

**III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ  
ДИСЦИПЛИНЫ, СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ФОРМИРУЕМЫМ КОМПЕТЕНЦИЯМ**

<b>Коды компетенций</b>	<b>Формулировка компетенции</b>	<b>Планируемые результаты обучения по дисциплине</b>
<b>ОПК-4</b>	способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность;	<p><b>знать:</b> структуры и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;</p> <p><b>уметь:</b> организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;</p> <p><b>владеть:</b> навыками организации и планирования коммерческой деятельности;</p>
<b>ПК-11</b>	способность критически оценивать предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	<p><b>знать:</b> методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p> <p><b>уметь:</b> поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.</p> <p><b>владеть:</b> опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.</p>

#### IV. ОБЪЕМ, СТРУКТУРА, СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ, ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

##### 4.1. Распределение объема учебной работы по формам обучения

Вид работы	Объем учебной работы, час	
	Очная	Заочная
<b>Формы обучения</b> (вносятся данные по реализуемым формам)	<b>7 сем</b>	<b>5 курс</b>
<b>Семестр (курс) изучения дисциплины</b>	<b>7 сем</b>	<b>5 курс</b>
<b>Общая трудоемкость, всего, час</b>	<b>252</b>	<b>252</b>
<i>зачетные единицы</i>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем</b>	<b>106</b>	<b>38</b>
<b>Аудиторные занятия (всего)</b>	<b>80</b>	<b>22</b>
В том числе:		
Лекции	32	8
Лабораторные занятия	-	-
Практические занятия	48	14
<b>Внеаудиторная работа (всего)</b>	<b>16</b>	<b>6</b>
В том числе:		
Контроль самостоятельной работы	-	6
Консультации согласно графику кафедры (1 час в неделю по каждой форме обучения) 1 час x 18 нед	16	
Консультирование и прием защиты курсовой работы	-	
<b>Промежуточная аттестация</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
В том числе:		
Зачет	-	
Экзамен ( 1 группа)	8	8
Консультация предэкзаменационная (1 группа)	2	2
<b>Самостоятельная работа обучающихся</b>		
<b>Самостоятельная работа обучающихся (всего)</b>	<b>146</b>	<b>214</b>
в том числе:		
Самостоятельная работа по проработке лекционного материала (от 20 до 60% от объема лекций)	20	5
Самостоятельная работа по подготовке к лабораторно-практическим занятиям (от 20 до 60% от объема лаб.-практич.занятий)	29	8
Работа над темами (вопросами), вынесенными на самостоятельное изучение	71	165
Самостоятельная работа по видам индивидуальных заданий: подготовка реферата, доклада, презентации	10	20
Подготовка к экзамену	16	16

#### 4.2. Общая структура дисциплины и виды учебной работы обучения

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	Лабораторно-практич. занятия	Внеаудиторная работа и пр. агт.	Самостоятельная работа	Всего	Лекции	Лабораторно-практич. занятия	Внеаудиторная работа и пр. агт.	Самостоятельная работа
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>252</b>	<b>32</b>	<b>48</b>	<b>26</b>	<b>146</b>	<b>252</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>214</b>
<b>Тема 1.</b> Сущность и содержание коммерческой деятельности	14	2	4	Консультации	8	14	1	1	Консультации	12
<b>Тема 2.</b> Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	16	2	4		10	22	1	1		20
<b>Тема 3.</b> Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	22	4	4		14	23	1	2		20
<b>Тема 4.</b> Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	24	4	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 5.</b> Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	24	4	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 6.</b> Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	22	4	4		14	23	1	2		20
<b>Тема 7.</b> Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	24	4	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 8.</b> Анализ эффективности коммерческой деятельности	22	2	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 9.</b> Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	14	2	4		8	10				10
<b>Тема 10.</b> Особенности организации международной коммерческой деятельности	18	4	4		10	16				16
<i>Подготовка реферата, доклада, презентации</i>	<b>10</b>				<b>10</b>	<b>20</b>			<b>20</b>	
<b>Экзамен</b>	<b>16</b>				<b>16</b>	<b>16</b>			<b>16</b>	

### 4.3 Структура и содержание дисциплины по формам обучения

Наименование модулей и разделов дисциплины	Объемы видов учебной работы по формам обучения, час									
	Очная форма обучения					Заочная форма обучения				
	Всего	Лекции	Лаб.практ. зан.	Внеаудит. работа	Самост. работа	Всего	Лекции	Лаб.практ. зан.	Внеаудит. работа	Самост. работа
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>252</b>	<b>32</b>	<b>48</b>	<b>26</b>	<b>146</b>	<b>252</b>	<b>8</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>214</b>
<b>Тема 1.</b> Сущность и содержание коммерческой деятельности	14	2	4	Консультации	8	14	1	1		12
<b>Тема 2.</b> Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	16	2	4		10	22	1	1		20
<b>Тема 3.</b> Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	22	4	4		14	23	1	2		20
<b>Тема 4.</b> Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	24	4	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 5.</b> Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	24	4	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 6.</b> Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	22	4	4		14	23	1	2		20
<b>Тема 7.</b> Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	24	4	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 8.</b> Анализ эффективности коммерческой деятельности	22	2	6		14	23	1	2		20
<b>Тема 9.</b> Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	14	2	4		8	10				10
<b>Тема 10.</b> Особенности организации международной коммерческой деятельности	18	4	4		10	16				16
<i>Подготовка реферата, доклада, презентации</i>	<i>10</i>				<i>10</i>	20			20	
<b>Экзамен</b>	16				16	16			16	



## V. ОЦЕНКА ЗНАНИЙ И ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

### 5.1. Формы контроля знаний, рейтинговая оценка и формируемые компетенции (дневная форма обучения)

№ п/п	Наименование рейтингов, модулей и блоков	Формируемые компетенции	Объем учебной работы, час					Форма контроля знаний	Количество баллов (min)	Количество баллов (max)
			Общая трудоемкость	Лекции	Практические занятия	Внеаудиторная работа и промежуточная аттестация	Самост. работа			
<b>Всего по дисциплине</b>		<b>ОПК-4, ПК-11</b>	<b>252</b>	<b>32</b>	<b>48</b>	<b>26</b>	<b>146</b>	<b>Экзамен</b>	<b>51</b>	<b>100</b>
<b>I. Рубежный рейтинг</b>									<b>31</b>	<b>60</b>
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	ОПК-4, ПК-11	14	2	4		8	Устный опрос		
2.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	ОПК-4, ПК-11	16	2	4		10	Устный опрос, тесты		
3.	Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	ОПК-4, ПК-11	22	4	4		14	Устный опрос, решение задач, тесты		
4.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле	ОПК-4, ПК-11	24	4	6		14	Устный опрос, решение задач, тесты		
5.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле	ОПК-4, ПК-11	24	4	6		14	Устный опрос, решение задач, тесты		
6.	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в торговых-посреднических структурах	ОПК-4, ПК-11	22	4	4		14	Устный опрос, решение задач, тесты		
7.	Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	ОПК-4, ПК-11	24	4	6		14	Устный опрос, решение задач, тесты		
8.	Анализ эффективности коммерческой деятельности	ОПК-4, ПК-11	22	2	6		14	Устный опрос, решение задач, тесты		
9.	Государственное и международное регулирование коммерческой	ОПК-4, ПК-11	14	2	4		8	Устный опрос, решение задач,		

	деятельности							тесты			
10.	Особенности организации международной коммерческой деятельности	ОПК-4, ПК-11	18	4	4		10	Устный опрос, решение задач, тесты			
	Самостоятельная работа по видам индивидуальных заданий: подготовка реферата, доклада, презентации	ОПК-4, ПК-11	10				10				
	Подготовка к экзамену		16				16				
	Внеаудиторная работа и промежуточная аттестация		26								
<b>II. Творческий рейтинг</b>									<b>2</b>	<b>5</b>	
<b>III. Рейтинг личностных качеств</b>									<b>3</b>	<b>10</b>	
<b>IV . Рейтинг сформированности прикладных практических требований</b>									+	+	
<b>V. Промежуточная аттестация</b>									экзамен	<b>15</b>	<b>25</b>

## 5.2. Оценка знаний студента

### 5.2.1. Основные принципы рейтинговой оценки знаний

Оценка знаний по дисциплине осуществляется согласно Положению о балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ Белгородского ГАУ.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

Рейтинги	Характеристика рейтингов	Максимум баллов
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная	Является результатом аттестации на окончательном этапе	25

аттестация	изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	
Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

Итоговая оценка компетенций студента осуществляется путём автоматического перевода баллов общего рейтинга в стандартные оценки:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов

### **5.2.2. Критерии оценки знаний студента на экзамене**

На экзамене студент отвечает в письменно-устной форме на вопросы экзаменационного билета (2 вопроса и задача).

Количественная оценка на экзамене определяется на основании следующих критериев:

- оценку «отлично» заслуживает студент, показавший всестороннее систематическое и глубокое знание учебно-программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины и их значение для приобретаемой профессии, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебно-программного материала;
- оценку «хорошо» заслуживает студент, обнаруживший полное знание учебно-программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе; как правило, оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;
- оценку «удовлетворительно» заслуживает студент, обнаруживший знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по профессии, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой; как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий, но обладающим необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, обнаружившему проблемы в знаниях основного учебно-программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении

предусмотренных программой заданий; как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжать обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

**5.3. Фонд оценочных средств. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки формируемых компетенций по дисциплине** (приложение 1)

## **VI. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

### **6.1. Основная учебная литература**

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование.Бакалавриат).  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

### **6.2. Дополнительная литература**

1. Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион. Биржа. / З.М. Пономарева. 2-е изд. М.: Дашкав и К, 2017. 184 с.  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=430468>

### **6.3. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

#### **6.3.1. Методические указания по освоению дисциплины**

Преподавание дисциплины предусматривает: лекции, практические занятия, самостоятельную работу (изучение теоретического материала; подготовка к практическим занятиям; выполнение домашних заданий, в т.ч. рефераты, доклады, эссе; индивидуальные расчеты по методическим указаниям к изучению дисциплины, решение задач, выполнение тестовых заданий, курсовых работ, устным опросам, экзаменам и пр.), консультации преподавателя.

Лекции по дисциплине читаются как в традиционной форме, так и с использованием активных форм обучения. Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее главных положений. Рекомендуется на первой лекции довести до внимания студентов структуру курса и его разделы, а также рекомендуемую литературу. В дальнейшем указывать начало каждого раздела, суть и его задачи, а закончив изложение, подводить итог по этому разделу, чтобы связать его со следующим. Содержание лекций определяется рабочей программой курса. Каждая лекция

должна охватывать определенную тему курса и представлять собой логически вполне законченную работу. Лучше сократить тему, но не допускать перерыва ее в таком месте, когда основная идея еще полностью не раскрыта. Для максимального усвоения дисциплины рекомендуется изложение лекционного материала с элементами обсуждения. Лекционный материал должен быть снабжен конкретными примерами. Целями проведения практических занятий являются: установление связей теории с практикой в форме экспериментального подтверждения положений теории; развитие логического мышления; умение выбирать оптимальный метод решения: обучение студентов умению анализировать полученные результаты; контроль самостоятельной работы обучающихся по освоению курса.

Каждое практическое занятие целесообразно начинать с повторения теоретического материала, который будет использован на нем. Для этого очень важно четко сформулировать цель занятия и основные знания, умения и навыки, которые студент должен приобрести в течение занятия. На практических занятиях преподаватель принимает решенные и оформленные надлежащим образом различные задания, он должен проверить правильность их оформления и выполнения, оценить глубину знаний данного теоретического материала, умение анализировать и решать поставленные задачи, выбирать эффективный способ решения, умение делать выводы.

В ходе подготовки к практическому занятию обучающимся следует внимательно ознакомиться с планом, вопросами, вынесенными на обсуждение, изучить соответствующий лекционный материал, предлагаемую литературу. Нельзя ограничиваться только имеющейся учебной литературой (учебниками и учебными пособиями). Обращение к монографиям, статьям из специальных журналов, хрестоматийным выдержкам, а также к материалам средств массовой информации позволит в значительной мере углубить проблему, что разнообразит процесс ее обсуждения. С другой стороны, обучающимся следует помнить, что они должны не просто воспроизводить сумму полученных знаний по заданной теме, но и творчески переосмыслить существующее в современной науке подходы к пониманию тех или иных проблем, явлений, событий, продемонстрировать и убедительно аргументировать собственную позицию.

Теоретический материал по тем темам, которые вынесены на самостоятельное изучение, обучающийся прорабатывает в соответствии с вопросами для подготовки к экзамену. Пакет заданий для самостоятельной работы выдается в начале семестра, определяются конкретные сроки их выполнения и сдачи. Результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем и учитываются при аттестации обучающегося (при сдаче экзамена). Задания для самостоятельной работы составляются, как правило, по темам и вопросам, по которым не предусмотрены аудиторские занятия, либо требуется дополнительно проработать и проанализировать рассматриваемый преподавателем материал в объеме запланированных часов.

Для закрепления теоретического материала обучающиеся выполняют различные задания (тестовые задания, рефераты, задачи, кейсы, эссе и проч.). Их выполнение призвано обратить внимание обучающихся на наиболее сложные, ключевые и дискуссионные аспекты изучаемой темы, помочь систематизировать и лучше усвоить пройденный материал. Такие задания могут быть использованы как для проверки знаний обучающихся преподавателем в ходе проведения промежуточной аттестации на практических занятиях, а также для самопроверки знаний обучающимися.

При самостоятельном выполнении заданий обучающиеся могут выявить тот круг вопросов, который усвоили слабо, и в дальнейшем обратить на них особое внимание. Контроль самостоятельной работы обучающихся по выполнению заданий осуществляется преподавателем с помощью выборочной и фронтальной проверок на практических занятиях.

Консультации преподавателя проводятся в соответствии с графиком, утвержденным на кафедре. Обучающийся может ознакомиться с ним на информационном стенде. При необходимости дополнительные консультации могут быть назначены по согласованию с преподавателем в индивидуальном порядке.

Примерный курс лекций, содержание и методика выполнения практических заданий, методические рекомендации для самостоятельной работы содержатся в УМК дисциплины.

### **6.3.2 Видеоматериалы**

1. Каталог учебных видеоматериалов на официальном сайте ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ – Режим доступа:

<http://bsaa.edu.ru/InfResource/library/video>

### **6.3.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», современные профессиональные базы данных, информационные справочные системы**

1. Международная база инвестиционных проектов - <http://idip.info/>
2. База данных «Все инвесторы» компании Rusbase - <https://rb.ru/investor/?&type=corporate&niche=43>
3. Базы данных «Фонда прямых инвестиций» - <http://www.ivr.ru/ipi.shtml>
4. «Консультант Плюс», Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
5. «Гарант», Режим доступа: <http://www.garant.ru/>

### **6.4. Перечень программного обеспечения, информационных технологий.**

Microsoft Word 2010;  
Microsoft Excel 2010;  
Microsoft PowerPoint 2010.

## **VII. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

7.1. Специальные помещения, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории

<p>Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа №2**</p>	<p>Специализированная мебель на 200 посадочных мест.          Рабочее место преподавателя: стол, стул, кафедра-трибуна напольная, доска меловая настенная.          Набор демонстрационного оборудования:          - проектор NEC (NP 405 G);          - экран для проектора с электроприводом 406x305 ScreenChampion 4:3 MW;          - ноутбук AsusK50C 15.6"/Celeron.          - VGA-конвертер ATEN VE022;          - 4 акустические колонки KENWOOD;          - трансляционный микшер-усилитель ProAudioPA-913M;          - беспроводной микрофон UHFSR40.</p>
<p>Учебная лаборатория «Экономика аграрного сектора» №301**</p>	<p>Специализированная мебель для обучающихся на 27 посадочных мест, в том числе 11 мест, оснащенных комплектами компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ.          Рабочее место преподавателя: стол, стул, доска меловая настенная, комплект компьютерной техники (системный блок, монитор, клавиатура, мышь) с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ.          Информационные стенды (планшеты настенные):          - 1С Предприятие. Архитектура «Клиент-Сервер»;          - Архитектура платформы 1С 8.2;          - Взаимосвязь компонентов ИС;          - Интеллектуальные ИС;          - Структура ГИС в АПК.</p>
<p>Помещения для самостоятельной работы с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки)***</p>	<p>Специализированная мебель; комплект компьютерной техники в сборе (системный блок: Asus P4BGL-MX\Intel Celeron, 1715 MHz\256 Мб PC2700 DDR SDRAM\ST320014A (20 Гб, 5400 RPM, Ultra-ATA/100)\ NEC CD-ROM CD-3002A\Intel(R) 82845G/GL/GE/PE/GV Graphics Controller, монитор: Proview 777(N) / 786(N) [17" CRT], клавиатура, мышь.); Foxconn G31MVP/G31MXP\DualCoreIntelPentium E2200\1 Гб DDR2-800 DDR2 SDRAM\MAXTOR STM3160215A (160 Гб, 7200 RPM, Ultra-ATA/100)\Optiarc DVD RW AD-7243S\Intel GMA 3100 монитор: acerv193w [19"], клавиатура, мышь.) с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечения доступа в электронную информационно-</p>

	образовательную среду Белгородского ГАУ; настенный плазменный телевизор SAMSUNG PS50C450B1 Black HD (диагональ 127 см); аудио-видео кабель HDMI
--	--

## 7.2. Комплект лицензионного программного обеспечения

<b>Виды помещений</b>	<b>Оборудование</b>
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа № 2	MS Windows WinStrtr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия.. Срок действия лицензии по 01.01.2021 (отечественное ПО)
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации №301	MS Windows WinStrtr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия.. Срок действия лицензии по 01.01.2021 (отечественное ПО)
Помещения для самостоятельной работы обучающихся с возможностью подключения к Интернету и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Белгородского ГАУ (читальные залы библиотеки)	Microsoft Imagine Premium Electronic Software Delivery. Сублицензионный договор №937/18 на передачу неисключительных прав от 16.11.2018. Срок действия лицензии- бессрочно. MS Office Std 2010 RUSOPLNL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно. Anti-virus Kaspersry Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия.. Срок действия лицензии по 01.01.2021 (отечественное ПО). Информационно правовое обеспечение "Гарант" (для учебного процесса). Договор №ЭПС-12-119 от 01.09.2012. Срок действия - бессрочно. СПС КонсультантПлюс: Версия Проф. Консультант Финансист. КонсультантПлюс: Консультации для бюджетных организаций. Договор от 01.01.2017. Срок действия - бессрочно. RHVoice-v0.4-a2 синтезатор речи



	Программа Balabolka (portable) для чтения вслух текстовых файлов. Программа экранного доступа NDVA
Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования №214	MS Windows WinStrtr 7 Acdmc Legalization RUS OPL NL. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; MS Office Std 2010 RUS OPL NL Acdmc. Договор №180 от 12.02.2011. Срок действия лицензии – бессрочно; Anti-virus Kaspersky Endpoint Security для бизнеса (Сублицензионный договор №42 от 06.12.2019) - 522 лицензия.. Срок действия лицензии по 01.01.2021 (отечественное ПО)

7.3. Электронно-библиотечные системы и электронная информационно-образовательная среда обеспечивающие одновременный доступ не менее 25 процентов обучающихся по программе бакалавриата:  
ЭБС «ZNANIUM.COM», договор на оказание услуг № 0326100001919000019 с Обществом с ограниченной ответственностью «ЗНАНИУМ» от 11.12.2019  
– ЭБС «AgriLib», лицензионный договор №ПДД 3/15 на предоставление доступа к электронно-библиотечной системе ФГБОУ ВПО РГАЗУ от 15.01.2015  
– ЭБС «Лань», договор №27 с Обществом с ограниченной ответственностью «Издательство Лань» от 03.09.2019  
– ЭБС «Рукопт», договор №ДС-284 от 15.01.2016 с открытым акционерным обществом «ЦКБ»БИБКОМ», с обществом с ограниченной ответственностью «Агентство «Книга-Сервис»

7.4. Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы:

- БД информационно-правового обеспечения "Гарант". Договор №ЭПС-12-119 с ООО «Гарант-Сервис-Белгород» от 01.09.2012. Срок действия с 01.09.2012 - бессрочно..
- БД нормативно-правовой информации Консультант-Плюс. Договор об информационной поддержке с ООО «Веда-Консультант» от 01.01.2017. Срок действия с 01.01.2017 - бессрочно.;
- Российская наукометрическая БД ScienceIndex на платформе eLibrary.ru. Лицензионный договор №SIO-1279/2018-31806198874 от 13.03.2018 г. ООО «Научная электронная библиотека». Срок действия – с 13.03.2018 г. до 13.03.2019 г.

## VIII. ПРИЛОЖЕНИЯ

**СВЕДЕНИЯ О ДОПОЛНЕНИИ И ИЗМЕНЕНИИ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ  
НА 201 / 201 УЧЕБНЫЙ ГОД**

Коммерческая деятельность

дисциплина (модуль)

38.03.01 Экономика

направление подготовки/специальность

ДОПОЛНЕНО (с указанием раздела РПД)

ИЗМЕНЕНО (с указанием раздела РПД)

УДАЛЕНО (с указанием раздела РПД)

Реквизиты протоколов заседаний кафедр, на которых пересматривалась  
программа

Кафедра экономической теории и экономики АПК	Кафедра экономической теории и экономики АПК
от _____ № _____ Дата	от _____ № _____ дата

Методическая комиссия экономического факультета

«\_\_» \_\_\_\_\_ 201 года, протокол № \_\_\_\_\_

Председатель методкомиссии \_\_\_\_\_ Черных А.И.

Декан факультета \_\_\_\_\_ Наседкина Т.И.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 201 г

**Министерство сельского хозяйства Российской Федерации**  
**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение**  
**высшего образования**  
**«Белгородский государственный аграрный университет имени В.Я.**  
**Горина»**  
**(ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ)**

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

по дисциплине «**Коммерческая деятельность**»

Направление подготовки: 38.03.01 Экономика

Направленность (профиль): Экономика предприятий и организаций

Квалификация: бакалавр (программа прикладного бакалавриата)

Год начала подготовки – 2020

Майский, 2020

## 1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства		
					Текущий контроль	Промежуточная аттестация	
ОПК-4	<b>Способность находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность</b>	Первый этап (пороговый уровень)	<b>знать:</b> структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;	МОДУЛЬ 1.	Устный опрос,	вопросы к экзамену	
				МОДУЛЬ 2.			
		Второй этап (продвинутый уровень)	<b>уметь:</b> организовывать и планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;	МОДУЛЬ 1.			тестирование
				МОДУЛЬ 2.			
		Третий этап (высокий уровень)	<b>владеть:</b> навыками организации и планирования коммерческой деятельности;	МОДУЛЬ 1.			Реферат
				МОДУЛЬ 2.			
ПК-11	<b>Способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их</b>	Первый этап (пороговый уровень)	<b>знать:</b> методы осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;	МОДУЛЬ 1.	Устный опрос,	вопросы к экзамену	
				МОДУЛЬ 2.			

	<i>совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий</i>	Второй этап (продвинутый уровень)	<b>уметь:</b> поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.	МОДУЛЬ 1.	тестирование	вопросы к экзамену
				МОДУЛЬ 2.		
		Третий этап (высокий уровень)	<b>владеть:</b> опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.	МОДУЛЬ 1.	Реферат	вопросы к экзамену
				МОДУЛЬ 2.		

## 2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания

Компетенция	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня компетенции)	Уровни и критерии оценивания результатов обучения, шкалы оценивания			
		Компетентность не сформирована	Пороговый уровень компетентности	Продвинутый уровень компетентности	Высокий уровень
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
<b>ОПК - 4</b>	<i>находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность</i>	<i>Способность</i> находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность не сформирована	<i>Частично владеет способностью</i> находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	<i>Владеет способностью</i> находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	<i>Свободно владеет способностью</i> находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность
	<b>знать:</b> структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;	Не знает структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;	Может перечислить формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;	Знает основные формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;	Аргументированно проводит сравнение форм коммерческой деятельности для решения профессиональных задач в сфере торгово-посреднического бизнеса; планирование и организацию коммерческой деятельности предприятия;
	<b>уметь:</b> организовывать и планировать закупку и	Не умеет организовывать и	Частично умеет организовывать и	Способен организовывать и	Способен творчески организовывать и

	сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;	планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;	планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;	планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;	планировать закупку и сбыт товаров в целях удовлетворения запросов потребителей и получения прибыли;
	<b>владеть:</b> навыками организации и планирования коммерческой деятельности;	Не владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности;	Частично владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности;	Владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности;	Свободно владеет навыками организации и планирования коммерческой деятельности;
<b>ПК -11</b>	<b>способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий</b>	Способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать, и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий не сформирована.	<b>Частично владеет</b> способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать, и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	<b>Владеет способностью</b> критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать, и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.	<b>Свободно владеет</b> способностью критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений и разработать, и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий.
	<b>знать:</b> методы осуществления коммерческой	Не знает методы осуществления коммерческой	Может перечислить методы осуществления коммерческой	Знает методы осуществления коммерческой	Аргументированно проводит сравнение методов

	<p>деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p>	<p>деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p>	<p>деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p>	<p>деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p>	<p>осуществления коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг; технологии организации и управления продажами и сервисом обслуживания; формирование конкурентоспособного ассортимента в соответствии с позицией и форматом предприятия;</p>
	<p><b>уметь:</b> поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.</p>	<p>Не умеет проводить поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с</p>	<p>Умеет проводить поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с</p>	<p>Способен проводить поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и поддерживать связь с</p>	<p>Способен творчески проводить поиск и выбор наилучшего партнера среди поставщиков и покупателей для осуществления процесса купли-продажи; организовывать и управлять продажей-сбытом в сфере бизнеса; формировать позитивную атмосферу продажи товаров/услуг, активно ее стимулировать и</p>



		общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.	общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.	общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.	поддерживать связь с общественностью; принимать обоснованные решения в ситуациях, реально приближенным к действительности.
	<b>владеть:</b> опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.	Не владеет опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.	Частично владеет опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.	Владеет опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.	Свободно владеет опытом применения действенных способов повышения эффективности коммерческой деятельности; владеть и разбираться в проблемах организации маркетинговой деятельности, управлять мотивацией покупателей и формировать устойчивое положительное мнение о коммерческой деятельности.

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

#### ***Первый этап (пороговый уровень)***

**ЗНАТЬ** (помнить и понимать): студент помнит, понимает и может продемонстрировать широкий спектр фактических, концептуальных, процедурных знаний.

#### **Перечень вопросов для устного опроса**

1. Рассмотрите структуру коммерческой деятельности: объекты, субъекты, инфраструктура рынка, базис и функции.
2. Почему специалисту по рекламе необходимо знать организационно-правовые формы функционирования коммерческих предприятий?
3. Сравните принципиальные различия индивидуальных и партнерских коммерческих предприятий.
4. Кто в товариществе может выступать от его имени и заключать сделки?
5. Какой риск убытков, связанный с коммерческой деятельностью, несут участники общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью?
6. Какую ответственность по обязательствам акционерного общества несут его учредители-акционеры?
7. Какой орган акционерного общества осуществляет текущее руководство его хозяйственной деятельностью?
8. Как определить финансовую надежность открытого и закрытого акционерного общества?
9. Обоснуйте с коммерческих позиций, какие организационно-правовые формы предпочтительны для малых, средних и крупных коммерческих предприятий?
10. В чем заключается устойчивость коммерческой деятельности корпоративных коммерческих предприятий на рынке товаров?
11. Каковы задачи исследования товарных рынков?
12. Опишите структуру рынка как сферы обмена и рыночный механизм его регулирования.
13. Раскройте сущность понятия «прогноз спроса потребителей».
14. Назовите основные факторы, формирующие спрос на внутреннем и внешнем товарных рынках.
15. Укажите источники исходной информации о состоянии рынка.
16. Перечислите основные детерминанты спроса.
17. Охарактеризуйте виды информации, на которых базируется оценка спроса на товары.
18. Поясните, как изменяется спрос и предложение при снижении и повышении цены на товар, а также установлении на него равновесной цены.

19. В чем заключаются различия во взаимодействии спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках товаров в краткосрочном и долгосрочном периодах?
20. Какие методы используются коммерческим предприятием для выявления устойчивой тенденции (тренда) развития спроса в ретроспективе и перспективе?
21. Какую зависимость характеризует коэффициент эластичности?
22. С какой целью используются корреляционный и регрессионный анализ при прогнозировании спроса?
23. Назовите методы экспертных оценок, используемые для прогнозирования спроса.
24. Назовите факторы конкурентоспособности товара и торгового предприятия.
25. Раскройте сущность концепции продукции. Укажите роль концепции в утверждении конкурентоспособных позиций торгового предприятия на рынке.
26. Какие методы формирования цены применяют коммерческие предприятия в условиях рынка?
27. Поясните принципиальные различия в подходах к ценовой политике коммерческих предприятий на новые и традиционные товары.
28. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента торгового предприятия.
29. Рассмотрите порядок ведения переговоров о предстоящей торговой сделке; порядок заключения и расторжения договоров, документальное оформление исполнения внешнеторговых контрактов купли-продажи.
30. Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров. Что означает понятие «форс-мажор»?
31. Укажите организационные аспекты закупки и поставки товаров коммерческими предприятиями.
32. В чем заключаются особенности управления и формирования товарных запасов в коммерческом предприятии?
33. Перечислите основные принципы и формы товародвижения.
34. Рассмотрите формы и методы продажи, их технологию и эффективность.
35. Какие элементы определяют уровень торгового обслуживания покупателей, что Вы о них знаете?
36. Рассмотрите роль банков в финансировании коммерческого предприятия для обеспечения его деятельности, расширения и обновления.
37. Особенности организации и техники проведения операций на товарных биржах, аукционах, торгах и ярмарках, прогноз развития этих структур.
38. Укажите особенности коммерческой деятельности на рынках оптовой и розничной торговли.
39. Рассмотрите меры государственного регулирования и регламентации оптовой торговли товарами народного потребления и производственного назначения.
40. Перечислите меры государственного регулирования потребительского

рынка в сфере оптовой и розничной торговли.

41. В чем заключается регламентация деятельности розничных торговых предприятий по реализации продовольственных и непродовольственных товаров?

42. Изложите меры государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в России и экономически развитых зарубежных стран.

43. Дайте определение понятия эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

44. Назовите основные направления развития коммерческой внешнеэкономической деятельности. Охарактеризуйте роль посредников в обосновании и выборе зарубежных товарных рынков. Обоснуйте преимущества и недостатки прямого выхода предприятий и организаций на внешний (мировой) рынок.

45. В чем заключается содержание международной торгово-посреднической операции? Определите ее классификационные признаки.

46. Какие ценовые стратегии используются при обосновании выхода предприятия на внешний рынок? Приведите примеры и механизм расчета экспортно- импортных и контрактных цен.

47. Какие разделы включает в себя внешнеторговый контракт купли-продажи товаров?

48. Основные коммерческие документы, необходимые при заключении внешнеторговой коммерческой сделки, их заполнение и ответственность.

49. Изложите основные этапы выхода предприятия на внешний рынок.

50. Что заставляет предпринимателей и коммерсантов выходить на внешний рынок и торговать на нем?

### **Критерии оценивания устного опроса:**

– результат, содержащий полный правильный ответ, полностью соответствующий требованиям критерия (ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, литературным языком; ответ самостоятельный) –86-100% от максимального количество баллов (100 баллов);

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий не значительные неточности (ответ достаточно полный и правильный на основании изученных материалов; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены две-три несущественные ошибки), 68-85% от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ или ответ, содержащий значительные неточности (при ответе допущена существенная ошибка, или в ответе содержится 30-60% необходимых сведений, ответ несвязный) – 51-67 % от максимального количества баллов;

– результат, содержащий неполный правильный ответ (степень полноты ответа – менее 30%), неправильный ответ (ответ не по существу задания) или отсутствие ответа, т.е. ответ, не соответствующий полностью требованиям критерия.

### ***Второй этап (продвинутый уровень)***

**УМЕТЬ** (применять, анализировать, оценивать, синтезировать): уметь использовать изученный материал в конкретных условиях и в новых ситуациях; осуществлять декомпозицию объекта на отдельные элементы и описывать то, как они соотносятся с целым, выявлять структуру объекта изучения; оценивать значение того или иного материала – научно-технической информации, исследовательских данных и т. д.; комбинировать элементы так, чтобы получить целое, обладающее новизной

### **Тесты**

Вопрос 1. Под «коммерцией» понимают:

- a. деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- b. деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- c. деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- d. деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

Вопрос 2. Целью коммерческой стратегии является:

- a. определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- b. определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;
- c. разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;
- d. определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

Вопрос 3. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

- a. с куплей товаров и/или услуг;
- b. с продажей товаров и/или услуг;
- c. с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- d. с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- e. с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

Вопрос 4. Что является объектом коммерческой деятельности?

- a. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- b. услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- c. реклама; представительские услуги;
- d. аудит; консалтинг;
- e. товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг

Вопрос 5. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

- a. реальное воплощение товара;
- b. замысел товара;
- c. дополнение к товару;
- d. доставка товара;
- e. использование товара.

Вопрос 6. К коммерческим организациям не относятся:

- a. хозяйственные товарищества и общества;
- b. производственные кооперативы;
- c. потребительские кооперативы;
- d. государственные унитарные предприятия

Вопрос 7. Коммерческая информация выполняет следующие функции:

- a. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- b. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение

динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;

- c. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;
- d. установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

Вопрос 8. В коммерческую службу промышленного предприятия входят:

- a. отдел координации закупок и продаж;
- b. отдел транспорта и таможенных операций;
- c. отдел маркетинга и цен;
- d. отдел рекламы;
- e. отдел работы с посредниками;
- f. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 9. В обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий не входит:

- a. изучение рынков;
- b. изучение рынков поставщиков и потребителей;
- c. разработка контрактов с определением цен

Вопрос 10. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- a. в организации торгового обслуживания покупателей;
- b. в организации товаров;
- c. в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- d. в формировании ассортимента товаров.

Вопрос 11. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

- a. то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
- b. то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- c. то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;

- d. то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- e. то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

Вопрос 12. Система побудительных мер и приемов, носящих, как правило, кратковременный характер и направленных на поощрение покупки или продажи товара, называется:

- a. розничная продажа;
- b. оптовая продажа;
- c. стимулирование сбыта;
- d. сезонные скидки

Вопрос 13. Государственное или муниципальное торговое предприятие относится к:

- a. коммерческим организациям;
- b. некоммерческим организациям;

Вопрос 14. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на потребителя, не относят:

- a. скидки с цены;
- b. премии;
- c. распространение купонов;
- d. бесплатные образцы товаров
- e. нет правильного ответа

Вопрос 15. Укажите, какой отдел не относят к коммерческой службе

- a. маркетинга;
- b. сбыта;
- c. услуг;
- d. кадров

Вопрос 16. Какие критерии являются определяющими при выборе поставщика?

- a. цена и качество;
- b. скидки и доступность информации;
- c. принадлежность к одной отрасли

Вопрос 17. Что из перечисленного относят к прямым методам изучения рынка?

- a. контакты с поставщиками;



- b. технические справочники;
- c. опрос экспертов

Вопрос 18. Выберите косвенный двухуровневый канал сбыта:

- a. производитель – потребитель;
- b. производитель – посредник – потребитель;
- c. производитель – оптовый торговец – розница – потребитель

Вопрос 19. Что из нижеперечисленного не относится к предпродажному обслуживанию?

- a. разработка каталогов и прейскурантов;
- b. доставка товара к месту продажи;
- c. распаковка и расконсервация;
- d. подготовка товара к продаже;

Вопрос 20. Что включает в себя коммерческая работа по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- a. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- b. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;
- c. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- d. поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

Вопрос 21. Торговый ассортимент представляет собой:

- a. совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- b. совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- c. совокупность товаров, находящихся на рынке;
- d. совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

Вопрос 22. Назовите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

- a. ассортимент товаров; величина предприятия;
- b. способ продаж; объем услуг;
- c. расположение; организационно правовая форма;

- d. ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;
- e. величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

Вопрос 23. Что такое «широта» ассортимента?

- a. количество товарных единиц в товарной группе;
- b. бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- c. соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- d. количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.

Вопрос 24. Как называются хозяйственные связи, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции?

- a. внутриотраслевые;
- b. межотраслевые;
- c. прямые;
- d. опосредованные;
- e. длительные

Вопрос 25. Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- a. поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- b. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- c. юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;
- d. согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

Вопрос 26. К мероприятиям по стимулированию сбыта, направленным на собственный торговый персонал, не относят:

- a. игры;
- b. премии лучшим торговым работникам;
- c. проведение конференций продавцов;
- d. моральные поощрения

Вопрос 27. Какой вид сервиса не существует?

- a. предпродажный;
- b. послепродажный;
- c. внутрипродажный;
- d. все вышеперечисленные варианты верны

Вопрос 28. Какие основные функции выполняют оптовые торговые организации в условиях рынка?

- a. материально-техническое обеспечение;
- b. производственные;
- c. финансовые;
- d. информационные;
- e. материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.

Вопрос 29. Перечислите наиболее распространенные виды оптовой торговли со склада.

- a. личный отбор товара на складе;
- b. по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- c. через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- d. с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- e. личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.

Вопрос 30. Какие методы коммуникации наиболее часто применяются в оптовой торговле?

- a. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (публик рилейшнз);
- b. деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
- c. личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
- d. наружная реклама, стимулирование сбыта, публик рилейшнз,
- e. деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

31. К финансовым ресурсам предприятия не относится:

- а) прибыль от основной деятельности;
- б) амортизационные отчисления;

- в) фонд заработной платы;
- г) отчисления в пенсионный фонд;
- д) средства от продажи собственных акций на фондовом рынке.

32. К основным видам издержек предприятия относятся:

- а) переменные;
- б) вынужденные;
- в) предельные;
- г) постоянные;
- д) усредненные.

33. К основным методам ценообразования на предприятии относятся:

- а) метод предельных издержек производства;
- б) метод привязки к колебаниям курсов основных мировых валют;
- в) метод дохода на капитал;
- г) инфляционный метод.

34. Определите, какие группы налоговых платежей существуют в РФ:

- а) местные;
- б) производственные;
- в) непроизводственные;
- г) региональные;
- д) профильные;
- е) федеральные.

35. Основным принцип определения эффективности производства – это:

- а) возможность использования нескольких критериев оптимальности;
- б) взаимосвязь цели и конечного результата деятельности;
- в) ориентация на стадию жизненного цикла товара.

36. Назовите, что из ниже перечисленного относится к видам ответственности предпринимателя:

- а) моральная ответственность;
- б) уголовная ответственность;
- в) коллективная ответственность;
- д) дисциплинарная ответственность;
- е) материальная ответственность;
- ж) гражданско-правовая ответственность;
- з) рыночная ответственность;
- и) административная ответственность.

37. Предпринимательство – это:

- а) особая форма экономической активности дееспособных граждан;
- б) целесообразная деятельность, направленная на извлечение прибыли;
- в) благотворительная деятельность;
- г) увлечение, хобби.

38. Предпринимательская деятельность является незаконной, если осуществляется:

- а) без регистрации в органах юстиции (налоговой);
- б) без получения специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такая лицензия обязательна;
- в) предметом которой являются виды деятельности, установленные только для государственных предприятий;
- г) без получения установленных сертификатов (утратило силу, старая редакция ст. 14.4 КоАП РФ);
- д) без использования счетно-кассового аппарата.

39. Лицо, занимающееся незаконной предпринимательской деятельностью, несет ответственность:

- а) административную;
- б) моральную;
- в) экономическую;
- г) уголовную.

40. Субъектами предпринимательской деятельности в Российской Федерации могут быть:

- а) граждане Российской Федерации;
- б) дееспособные граждане;
- в) несовершеннолетние граждане (при особых условиях);
- г) объединение граждан РФ;
- д) иностранные граждане;
- е) юридические лица, зарегистрированные в установленном порядке;
- ж) лица без гражданства.

41. Учредительные документы, которые необходимо предоставить индивидуальному предпринимателю в орган регистрации:

- а) заявление, заполненное по установленной форме;
- б) заявление, написанное в произвольной форме;
- в) документ об уплате госпошлины;
- г) устав о предмете и сущности предпринимательской деятельности;
- д) сведения о наличии движимого и недвижимого имущества.

42. Назовите, что из ниже перечисленного относится к основным способам снижения риска в предпринимательской деятельности:

- а) страхование;
- б) хеджирование;
- в) снижение заработной платы сотрудникам компании;
- г) распределение риска между участниками реализуемого проекта (передача части риска соисполнителям).

43. К основным показателям, используемым для расчета эффективности инвестиционного проекта, относятся:

- а) срок окупаемости;
- б) рост заработной платы сотрудников компании;
- в) внутренняя норма доходности;
- г) снижение налогооблагаемой базы;
- д) отсутствие рисков в деятельности предпринимателя.

44. Назовите учредительные документы, необходимые при образовании предпринимательской организации в форме юридического лица:

- а) устав предприятия;
- б) учредительский договор;
- в) протокол о намерениях;
- г) хозяйственный план;
- д) бизнес-план;
- е) договор с партнерами;
- ж) сведения об имуществе.

45. При разработке и утверждении устава организации предприниматель должен учитывать требования, установленные законодательством:

- а) да;
- б) нет;
- в) в отдельных случаях.

46. Назовите орган, который утверждает устав предпринимательской организации:

- а) учредители (участники), создающие предпринимательскую организацию;
- б) общее собрание участников хозяйственного товарищества, общества, производственного кооператива, банка, страховой компании;
- в) местные органы управления.

47. Изменение Устава компании в процессе ее функционирования возможно:

- а) если этого требуют обстоятельства;
- б) если этого требуют акционеры;
- в) если при этом соблюдены нормы законодательства.

48. Назовите из ниже перечисленных сведений те, которые должны быть в обязательном порядке учтены в Уставе предприятия:

- а) сведения об организационно-правовой форме предприятия;
- б) наименование предприятия;
- в) местонахождение предприятия;
- г) размер уставного капитала;
- д) состав, порядок формирования и компетенция органов управления и контроля;

- е) порядок и условия реорганизации и ликвидации предприятия;
- ж) взаимоотношения с местными органами управления;
- з) ответственность учредителей (участников);
- и) порядок привлечения новых участников.

49. Наличие лицензии у индивидуального предпринимателя для занятия предпринимательской деятельностью это:

- а) необходимо;
- б) совсем необязательно;
- в) может быть в отдельных случаях.

50. Индивидуальным предпринимателем может быть специалист, имеющий среднее специальное или высшее образование, либо получивший квалификационный аттестат:

- а) да;
- б) нет;
- в) иногда.

51. Определите, какие виды предпринимательства в Российской Федерации пользуются государственной поддержкой:

- а) крупное;
- б) среднее;
- в) малое;
- г) в производственной сфере;
- д) в банковской и страховой сфере деятельности;
- е) с привлечением иностранных инвестиций;
- ж) торгово-посредническое;
- з) другие виды предпринимательской деятельности.

52. Основным критерием, по которому предприятия относят к сфере малого предпринимательства, является:

- а) объем оборота;
- б) размеры полученной прибыли (дохода) (размер выручки);
- в) стоимость недвижимого имущества;
- г) размер Уставного капитала;
- д) численность производственного персонала (в штате);
- е) численность всего персонала, в т.ч. работающего по договорам.

53. Разработка бизнес-плана при создании собственного предприятия является:

- а) необходимым условием;
- б) не является необходимым условием;
- в) необходима для определенных организационно-правовых форм предпринимательства.

54. Назовите инструменты, которые могут применяться при финансово-кредитной поддержке малого бизнеса:

- а) льготное налогообложение;
- б) субсидирование процентных ставок по банковским кредитам;
- в) информирование предпринимателей;
- г) регулирование процентных ставок коммерческих банков.

55. Определите, какой из вариантов относится к сдельной форме оплаты труда:

- а) почасовая оплата;
- б) аккордная оплата;
- в) недельная оплата;
- г) месячная оплата.

56. Перечислите организационно-правовые формы предпринимательской деятельности, для которых в обязательном порядке необходим Устав:

- а) индивидуальный предприниматель;
- б) полное товарищество;
- б) товарищество на вере;
- г) товарищество с ограниченной ответственностью;
- д) общество с дополнительной ответственностью;
- е) открытое акционерное общество;
- ж) закрытое акционерное общество;
- з) производственный кооператив.

57. Назовите документы, которые необходимо подготовить для государственной регистрации предпринимательской организации как юридического лица:

- а) устав;
- б) заявление, подписанное всеми учредителями предприятия;
- в) учредительный договор, подписанный всеми учредителями;
- г) хозяйственный план;
- д) производственная программа развития предприятия;
- е) бизнес-план;
- ж) решение о создании предприятия;
- з) документы, подтверждающие оплату уставного капитала;
- и) специальное разрешение (лицензия) на занятие предпринимательской деятельностью;
- к) свидетельство об уплате государственной пошлины.

#### **Критерии оценивания тестового задания:**

Тестовые задания оцениваются по шкале: 1 балл за правильный ответ, 0 баллов за неправильный ответ. Итоговая оценка по тесту формируется путем суммирования набранных баллов и отнесения их к общему количеству вопросов в задании. Помножив полученное значение на 100%, можно



привести итоговую оценку к традиционной следующим образом:

### **Процент правильных ответов Оценка**

90 – 100% 12 баллов и/или «отлично»

70 – 89 % От 9 до 11 баллов и/или «хорошо»

50 – 69 % От 6 до 8 баллов и/или «удовлетворительно»

менее 50 % От 0 до 5 баллов и/или «неудовлетворительно»

### **Третий этап (высокий уровень)**

**ВЛАДЕТЬ** наиболее общими, универсальными методами действий, познавательными, творческими, социально-личностными навыками.

### **Темы рефератов**

1. Развитие коммерческой деятельности во времена Петра I.
2. Коммерческая деятельность во времена Екатерины II.
3. Развитие коммерческой деятельности в 19 в.
4. История развития российского купечества.
5. История развития коммерческой деятельности в 20 в.
6. Роль маркетинговых исследований в коммерции.
7. Маркировка товара. Товарный знак и знак обслуживания.
8. Торги как форма соревновательной торговли.
9. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне.
10. Мерчендайзинг и его роль в коммерческой деятельности.
11. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятий.
12. Формы введения переговоров о коммерческой сделке и согласование ее основных условий.
13. Управление предприятием: уровни и стиль управления.
14. Инфраструктура российского рынка.
15. Товарная биржа и ее функции.
16. Документальное оформление торговых операций.
17. Правила торговли на мировых рынках потребительских товаров.
18. Способы заключения договоров купли-продажи.
19. Организация электронной торговли.
20. Регулирование коммерческой деятельности в России и за рубежом.

Объем реферата 10-15 стр.

### **Критерии оценивания:**

**оценка «зачтено»** (при неполном (пороговом), хорошем (углубленном) и отличном (продвинутом) усвоении) выставляется обучающемуся, если в реферате раскрыта тема исследования, изучено рекомендуемое количество

источников литературы, приведен иллюстрационный материал, текст изложен логично и грамотно со ссылками на источники, с выделением разделов: введение, состояние изученности проблемы, цель и

задачи исследования, научная новизна, основная часть, заключение, список литературы, который должен быть оформлен в соответствии с ГОСТом;

**оценка «не зачтено»** (при отсутствии усвоения (ниже порогового)) выставляется обучающемуся, если в реферате не раскрыта тема исследования, количество использованных источников литературы не превышает 3-х, отсутствует иллюстрационный материал, нет ссылок на источники, текст изложен бессистемно, не выделены разделы реферата: введение, состояние изученности проблемы, цель и задачи исследования, научная новизна, основная часть, заключение, список литературы оформлен в произвольной форме.

### **Перечень вопросов к экзамену**

1. Виды и формы функционирования хозяйственных организаций.
2. Назовите организационно-правовые формы коммерческих предприятий.
3. Назовите виды хозяйственных объединений предприятий, различающихся по своей организационной структуре.
4. Перечислите основные функции отделов, входящих в коммерческую службу хозяйственной организации.
5. Различия в коммерческой деятельности хозяйственного предприятия с маркетинговой и сбытовой ориентациями.
6. Дайте характеристику основных принципов построения организационной структуры коммерческой службы хозяйственного предприятия.
7. Основные принципы формирования коммерческой деятельности хозяйственного предприятия.
8. Современная информационная система обеспечения коммерческой деятельности хозяйственного предприятия.
9. Экономическая эффективность коммерческой деятельности.
10. Основные стадии коммуникационного процесса как элемента систем управления хозяйственным предприятием.
11. Методы определения потребности хозяйственного предприятия в материальных ресурсах.
12. Коммерческие связи между поставщиками и потребителями.
13. Значение выбора деловых партнеров и времени в осуществлении производственно-коммерческой деятельности предприятия.
14. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия.
15. Различия горизонтальных и вертикальных форм кооперации в оптовой торговле.
16. Назовите организационные формы сбыта товаров между производителями и оптовыми торговыми предприятиями.
17. Опишите стратегию и тактику оптового торгового предприятия на рынке закупок и сбыта товаров.

18. Перечислите факторы, оказывающие влияние на планирование объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.
19. Раскройте содержание основных этапов процесса формирования объема и структуры продажи товаров оптовым торговым предприятием.
20. Методы оптовой продажи.
21. Функции работников отдела продаж.
22. Функции розничной торговли в современных условиях.
23. Назовите цели коммерческой работы розничного торгового предприятия.
24. Раскройте задачи и содержание коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
25. Элементы системы управления коммерческой деятельностью розничной торговой организации.
26. Значение товарного ассортимента для обеспечения стабильности розничной торговли и конкурентоспособности торгового предприятия.
27. Дайте определение понятия «сбалансированность» ассортимента и укажите характер его зависимости от изменений спроса на товары.
28. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента розничного торгового предприятия.
29. Основные функции управления товарной номенклатурой в розничном торговом предприятии.
30. Элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей.
31. Функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров в розничном торговом предприятии.
32. Изложите сущность аукционной торговли товарами.
33. Торгами в аукционной торговле.
34. Сущность проведения ярмарок и выставок.
35. Элементы затрат и оценка результативности коммерческой деятельности торгового предприятия?
36. Особенности формирования и развитие ассортимента.
37. Закупочная деятельность и ее основные этапы.
38. Основные критерия при выборе предприятий-поставщиков.
39. Виды контрактов и договоров существуют в сфере предпринимательства, их особенности и содержание.
40. Дайте определение понятия «сбыт». Назовите основные его функции, задачи и взаимосвязь с маркетингом.
41. Защита прав потребителей в России и за рубежом.
42. Укажите преимущества и недостатки прямой формы оптовой реализации товаров хозяйственным предприятием.
43. Средства стимулирования сбыта товаров.
44. Раскройте содержание основных частей бизнес-плана. Цель его составления.
45. Охарактеризуйте основные цели, задачи и этапы разработки стратегического плана коммерческой деятельности предприятия.

46. Перечислите основные элементы инфраструктуры рынка.
47. Дайте характеристику субъекта и объекта коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
48. Раскройте основные понятия лизинга, как формы реализации продукции.
49. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.
50. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.
51. Риски в коммерческой деятельности - виды, характеристика, способы уменьшения.
52. Сущность и значение эффективности коммерческой деятельности.
53. Система показателей оценки экономической эффективности коммерческой деятельности.
54. Виды прибылей коммерческой деятельности.
55. Планирование деятельности коммерческого предприятия.
56. Информация и ее виды в коммерческой деятельности.
57. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности.
58. Особенности международных экономических отношений.
59. Роль маркетинговых исследований в коммерции.
60. Мировой товарный рынок и его участники.

#### **Критерий оценки:**

**оценка «отлично»** (*при отличном усвоении (продвинутом)*) выставляется обучающемуся, если им полностью раскрыты и представлены ответы на все вопросы в билете. Обучающийся владеет материалом и отвечает на дополнительные вопросы по всем вопросам билета;

**оценка «хорошо»** (*при хорошем усвоении (углубленном)*) выставляется обучающемуся, если он частично раскрыл сущность вопросов;

**оценка «удовлетворительно»** (*при неполном усвоении (пороговом)*) выставляется обучающемуся, если он затрудняется дать ответ на один из вопросов в билете;

**оценка «неудовлетворительно»** (*при отсутствии усвоения (ниже порогового)*) выставляется обучающемуся, если он не может представить ответы на все вопросы билета, затрудняется с ответом на дополнительные вопросы по билету.

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

Процедура оценки знаний умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций, производится преподавателем в форме текущего контроля и промежуточной аттестации.

Для повышения эффективности текущего контроля и последующей промежуточной аттестации студентов осуществляется структурирование

дисциплины на модули. Каждый модуль учебной дисциплины включает в себя изучение законченного раздела, части дисциплины.

Основными видами текущего контроля знаний, умений и навыков в течение каждого модуля учебной дисциплины являются тестовый контроль, устный опрос, написание реферата.

Студент должен выполнить все контрольные мероприятия, предусмотренные в модуле учебной дисциплины к указанному сроку, после чего преподаватель проставляет балльные оценки, набранные студентом по результатам текущего контроля модуля учебной дисциплины.

Контрольное мероприятие считается выполненным, если за него студент получил оценку в баллах, не ниже минимальной оценки, установленной программой дисциплины по данному мероприятию.

Промежуточная аттестация обучающихся проводится в форме экзамена.

Экзамен проводится в устной или письменной форме по утвержденным билетам. Каждый билет содержит по два вопроса, и третьего, вопроса или задачи, или практического задания.

Первый вопрос в экзаменационном билете - вопрос для оценки уровня обученности «знать», в котором очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины.

Второй вопрос для оценки уровня обученности «знать» и «уметь», который позволяет оценить не только знания по дисциплине, но и умения ими пользоваться при решении стандартных типовых задач.

Третий вопрос (задача/задание) для оценки уровня обученности «владеть», содержание которого предполагает использование комплекса умений и навыков, для того, чтобы обучающийся мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая имеющиеся знания.

По итогам сдачи экзамена выставляется оценка.

Критерии оценки знаний обучающихся на экзамене:

- оценка «отлично» выставляется, если обучающийся обладает глубокими и прочными знаниями программного материала; при ответе на все вопросы билета продемонстрировал исчерпывающее, последовательное и логически стройное изложение; правильно сформулировал понятия и закономерности по вопросам; использовал примеры из дополнительной литературы и практики; сделал вывод по излагаемому материалу;

- оценка «хорошо» выставляется, если обучающийся обладает достаточно полным знанием программного материала; его ответ представляет грамотное изложение учебного материала по существу; отсутствуют существенные неточности в формулировании понятий; правильно применены теоретические положения, подтвержденные примерами; сделан вывод; два первых вопроса билета освещены полностью, а третий доводится до логического завершения после наводящих вопросов преподавателя;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если обучающийся имеет общие знания основного материала без усвоения некоторых существенных положений; формулирует основные понятия с некоторой неточностью; затрудняется в приведении примеров, подтверждающих теоретические положения; все вопросы билета начаты и при помощи наводящих вопросов преподавателя доводятся до конца;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если обучающийся не знает значительную часть программного материала; допустил существенные ошибки в процессе изложения; не умеет выделить главное и сделать вывод; приводит ошибочные определения; ни один вопрос билета не рассмотрен до конца, даже при помощи наводящих вопросов преподавателя.

Основным методом оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций является балльно-рейтинговая система, которая регламентируется Положением о балльно-рейтинговой системе оценки обучения в ФГБОУ ВО Белгородский ГАУ.

Основными видами поэтапного контроля результатов обучения студентов являются: рубежный рейтинг, творческий рейтинг, рейтинг личностных качеств, рейтинг сформированности прикладных практических требований, промежуточная аттестация.

Уровень развития компетенций оценивается с помощью рейтинговых баллов.

<b>Рейтинги</b>	<b>Характеристика рейтингов</b>	<b>Максимум баллов</b>
Рубежный	Отражает работу студента на протяжении всего периода изучения дисциплины. Определяется суммой баллов, которые студент получит по результатам изучения каждого модуля.	60
Творческий	Результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности, в том числе, участие в различных конференциях и конкурсах на протяжении всего курса изучения дисциплины.	5
Рейтинг личностных качеств	Оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.)	10
Рейтинг сформированности прикладных практических требований	Оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».	+
Промежуточная аттестация	Является результатом аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи зачета или экзамена. Отражает уровень освоения информационно-	25

	теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности.	
Итоговый рейтинг	Определяется путём суммирования всех рейтингов	100

Общий рейтинг по дисциплине складывается из рубежного, творческого, рейтинга личностных качеств, рейтинга сформированности прикладных практических требований, промежуточной аттестации (экзамена или зачета).

Рубежный рейтинг – результат текущего контроля по каждому модулю дисциплины, проводимого с целью оценки уровня знаний, умений и навыков студента по результатам изучения модуля. Оптимальные формы и методы рубежного контроля: устные собеседования, письменные контрольные опросы, в т.ч. с использованием ПЭВМ и ТСО, результаты выполнения лабораторных и практических заданий. В качестве практических заданий могут выступать крупные части (этапы) курсовой работы или проекта, расчетно-графические задания, микропроекты и т.п.

Промежуточная аттестация – результат аттестации на окончательном этапе изучения дисциплины по итогам сдачи экзамена, проводимого с целью проверки освоения информационно-теоретического компонента в целом и основ практической деятельности в частности. Оптимальные формы и методы выходного контроля: письменные экзаменационные или контрольные работы, индивидуальные собеседования.

Творческий рейтинг – составная часть общего рейтинга дисциплины, представляет собой результат выполнения студентом индивидуального творческого задания различных уровней сложности.

Рейтинг личностных качеств - оценка личностных качеств обучающихся, проявленных ими в процессе реализации дисциплины (модуля) (дисциплинированность, посещаемость учебных занятий, сдача вовремя контрольных мероприятий, ответственность, инициатива и др.

Рейтинг сформированности прикладных практических требований - оценка результата сформированности практических навыков по дисциплине (модулю), определяемый преподавателем перед началом проведения промежуточной аттестации и оценивается как «зачтено» или «не зачтено».

В рамках балльно-рейтинговой системы контроля успеваемости студентов, семестровая составляющая балльной оценки по дисциплине формируется при наборе заданной в программе дисциплины суммы баллов, получаемых студентом при текущем контроле в процессе освоения модулей учебной дисциплины в течение семестра.

По дисциплине с экзаменом необходимо использовать следующую шкалу пересчета суммарного количества набранных баллов в четырехбалльную систему:

Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично
менее 51 балла	51-67 баллов	67,1-85 баллов	85,1-100 баллов