

Автономное образовательное учреждение  
высшего образования Ленинградской области  
«Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**  
**«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

Направление подготовки  
38.03.01 – Экономика  
(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль) образовательной программы  
Экономика предприятий и организаций

Форма обучения  
Заочная

Гатчина  
2019

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика направленность (профиль) образовательной программы – Экономика предприятий и организаций

Уровень: бакалавриат

Организация-разработчик: АОУ ВО ЛО «Государственный институт экономики, финансов, права и технологий»

Разработчик: д.э.н., профессор кафедры национальной экономики и

организации производства



Грацинская Г.В.

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры национальной экономики и организации производства «26» августа 2019 г. Протокол № 1.

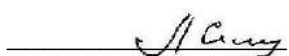
СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой



/ Селиванова Л.А.

Руководитель ОП



/ Селиванова Л.А.

## Содержание

1. Пояснительная записка .....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	4
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	5
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	6
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий .....	6
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю) .....	9
7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине .....	11
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы .....	11
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.....	12
7.3. 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 .....	17
7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций.....	18
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	20
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины .....	21
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) .....	21
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения .....	23
12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю) .....	24

## 1. Пояснительная записка

Курс «Коммерческая деятельность предприятий» занимает важное место при подготовке бакалавров по направлению подготовки 38.03.01 – Экономика. Это обусловлено тем, что закономерности развития современной цивилизации знаменуют превращение сферы услуг в доминирующий сектор экономики. Ускоренный рост этой сферы указывает на вступление современного общества в постиндустриальную стадию развития.

Цель дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия»: формирование у будущих специалистов практических навыков по организации коммерческой деятельности предприятия (организации), направленных на ее совершенствование в предприятиях, функционирующих на рынке.

Задачи дисциплины:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью предприятия по отраслям и сферам применения;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ стратегического планирования коммерческой деятельности предприятий;
- участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности экономических служб и подразделений предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. с учетом правовых, административных и других ограничений и т.д.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий» участвует в формировании следующей компетенции:

<b>ПК-5:</b> способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности	<b>Знать:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности;</li><li>- государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности предприятий;</li><li>- бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности предприятий;</li><li>- функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления</li></ul>
---	--

предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	услуг на предприятиях. <b>Уметь:</b> - анализировать полученные данные по организации и управлению коммерческой деятельности для прогнозирования результатов деятельности предприятия, разработки управленческих решений. <b>Владеть:</b> -методами интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.
<b>ПК-9:</b> Способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта	<b>Знать:</b> - основные методы организации и управления коммерческой деятельностью предприятия; <b>Уметь:</b> - организовать деятельность малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности - осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; <b>Владеть:</b> -навыками управления коммерческой деятельностью предприятия

### 3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий» относится к дисциплинам по выбору (Б1.В.ДВ.06.02) подготовки студентов по направлению 38.03.01 – Экономика, направленность(профиль)-Экономика предприятий и организаций.

Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция	Последующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция
ПК-5	1. Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности) 2. Научно-исследовательская работа	Дисциплина является последней в формировании данной компетенции
ПК-9	1. Экономика предприятий малого и среднего бизнеса 2. Производственная	Дисциплина является последней в формировании данной компетенции

	практика(Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	
--	---	--

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся**

Общая трудоемкость освоения учебной дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий» составляет 3 зачетных единиц или 108 академических часов.

Курс 5		5 курс	Всего, ак. часов
Всего ак. часов / з.ед		<b>108/3</b>	<b>108/3</b>
Контактная работа	Лекции	6	6
	Практические занятия	8	8
Самостоятельная работа		85	85
Форма контроля (конт.раб/сам.раб)	Зачет	0,25/8,75	9

**5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий**

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость					Содержание
		все- го	лек- ции	прак- тич. заня- тия	лаб ор. зан- я- тия	самос- т. работ а	
5 курс							
1	Сущность и содержание коммерческой	12	2	-		10	Коммерческая деятельность:.. основные понятия, цели и задачи. Принципы, сферы применения, объекты и субъекты коммерческой деятельности.

	деятельности предприятия (организации)						Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности. Товарный рынок, факторы его развития, признаки и элементы. Организация деятельности малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности
2	Методология коммерческой деятельности предприятия (организации)	12	2	-	-	10	Методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.
3	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	12	2	-		10	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации): понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях
4	Торгово-посреднические структуры	10	-	-		10	Структура управления коммерческой деятельностью предприятия. Виды и характеристика оптовых (розничных) предприятий. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой (розничной) торговли. Коммерческие посредники на товарном рынке.
5	Управлен	10	-	-		10	Анализ полученных данных по

	ие товарным обеспече нием					<p>организации и управлению коммерческой деятельностью для прогнозирования результатов деятельности предприятия, разработки управленческих решений. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок и продаж. Бизнес-процессы, происходящие при осуществлении коммерческой деятельности предприятий. Осуществление анализа, планирования, организации, учета и контроля коммерческой деятельности. Прогнозирование результатов коммерческой деятельности. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.</p>
6	Организа ция работы коммерче ских служб	14	-	4	10	<p>Структура управления коммерческой деятельностью предприятия. Использовать методы интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.</p>
7	Правовое обеспече ние коммерче ской деятельн ости	17	2	-	15	<p>Договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением. Стратегия и тактика ведения переговоров; управление информацией в переговорах. Управление договорной работой по материально-</p>



						техническому и товарному обеспечению предприятий.
8	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	12	-	2	10	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организаций (предприятий). Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия.
	Зачет	9		0,25	8,75	
	Всего	108	8	6,25	93,75	

#### 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

##### Самостоятельная работа студентов на очной форме обучения

№п/п	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ак. часы	Форма контроля
1.	Проработка теоретического материала по конспектам лекций, рекомендованной литературе, дополнительным источникам информации	45	Консультация преподавателя, устное собеседование
2.	Подготовка к практическим занятиям: поиск необходимой информации, обработка информации	40	Представление информации о выполненных заданиях
3	Подготовка к промежуточной аттестации (вопросы к зачету)	8,75	Собеседование, тестирование

Для самостоятельной работы по дисциплине (модулю) обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

1. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен, и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.)

2. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)».

3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009).

4. Иванов Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с

<http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

5. Коммерческая деятельность. Основы коммерции : учебное пособие / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — Москва : КноРус, 2017. — 258 с. — Для бакалавров. <https://www.book.ru/book/920826>.

6. Никулина Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н. Н., Эриашвили Н. Д. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=884227>.

7. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф. Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>.

8. Фонд оценочных и методических материалов по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий».

## 7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

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

Процесс изучения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятий» направлен на формирование следующих компетенции:

ПК-5 Способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений

#### Этапы формирования компетенции

1 этап	2 этап
Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия	Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия
Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	Организация управления конкурентоспособностью предприятия
Научно-исследовательская работа	<b>Коммерческая деятельность предприятия</b>
	Производственная практика (преддипломная практика)

ПК-9 Способностью организовать деятельность малой группы, созданной для реализации конкретного экономического проекта

#### Этапы формирования компетенции

#### ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИИ ПК-9

1 этап	2 этап	3 этап
Экономика предприятий малого и среднего бизнеса	Экономика предприятий малого и среднего бизнес	Организация управления конкурентоспособностью предприятия
	Производственная практика (Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной)	<b>Коммерческая деятельность предприятия</b>
		Производственная практика (преддипломная практика)

**7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования,  
описание шкал оценивания**

шкала оценив ания	компе тенци и	планируемые результаты обучения	критерии оценивания результатов обучения			
			«не зачтено» (0-54 баллов)	«зачтено» (55-69 баллов)	«зачтено» (70-84 баллов)	«зачтено» (85-100 баллов)
2 этап						
Описани е показате лей и критерие в оценива ния компете нций	ПК- 5	<b>Знать:</b> - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; - государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности предприятий;	<b>Не знает:</b> - основных понятий, целей, задач, принципов, сфер применения, объектов, субъектов коммерческой деятельности; - государственного регулирования и	<b>Демонстрирует частичные знания без грубых ошибок:</b> - основных понятий, целей, задач, принципов, сфер применения, объектов, субъектов коммерческой деятельности;	<b>Знает достаточно в базовом объеме:</b> - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; - государственное	<b>Демонстрирует высокий уровень знаний:</b> - основных понятий, целей, задач, принципов, сфер применения, объектов, субъектов коммерческой

		<p>- бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- функции коммерческой деятельности:</p> <p>планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.</p>	<p>контроля коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- бизнес-процессов происходящих при осуществлении коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- функций коммерческой деятельности:</p> <p>планирования закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.</p>	<p>- государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- бизнес-процессов происходящих при осуществлении коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- функций коммерческой деятельности:</p> <p>планирования закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях</p>	<p>регулирование и контроль коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- функции коммерческой деятельности:</p> <p>планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.</p>	<p>деятельности;</p> <p>- государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- бизнес-процессов происходящих при осуществлении коммерческой деятельности предприятий;</p> <p>- функций коммерческой деятельности:</p> <p>планирования закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.</p>
		<p><b>Уметь:</b></p> <p>- анализировать полученные данные по организации и управлению коммерческой деятельности для прогнозирования результатов деятельности предприятия, разработки управленческих решений.</p>	<p><b>Не умеет или демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки при:</b></p> <p>- анализе полученных данных по организации и управлению коммерческой</p>	<p><b>Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок при:</b></p> <p>-- анализе полученных данных по организации и управлению коммерческой деятельностью для прогнозирования результатов</p>	<p><b>Умеет применять знания на практике в базовом объеме при:</b></p> <p>-- анализе полученных данных по организации и управлению коммерческой деятельностью для</p>	<p><b>Демонстрирует высокий уровень умений при:</b></p> <p>- анализе полученных данных по организации и управлению коммерческой деятельностью для</p>

			деятельностью для прогнозирования результатов деятельности предприятия, разработке управленческих решений.	деятельности предприятия, разработке управленческих решений.	прогнозирования результатов деятельности предприятия, разработке управленческих решений.	прогнозирования результатов деятельности предприятия, разработке управленческих решений.
		<b>Владеть:</b> методами интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.	<b>Не владеет или демонстрирует низкий уровень владения:</b> методами интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.	<b>Демонстрирует частичное владение без грубых ошибок</b> методами интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.	<b>Владеет</b> методами интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.	<b>Демонстрирует владение на высоком уровне:</b> методами интерпретации финансовой, бухгалтерской и иной информации, касающейся коммерческой деятельности предприятия с целью разработки оптимальных управленческих решений.
<b>3 этап</b>						
		<b>Знать:</b> основные методы организации и управления коммерческой деятельностью	<b>Не знает:</b> основные методы организации и управления коммерческой	<b>Демонстрирует частичные знания в области:</b> основных методов организации и	<b>Демонстрирует базовые знания в области:</b> основных методов организации	<b>Знает на высоком уровне:</b> основные методы организации и

		предприятия	деятельностью предприятия	управления коммерческой деятельностью предприятия	и управления коммерческой деятельностью предприятия	управления коммерческой деятельностью предприятия
		<p><b>Уметь:</b> - организовать деятельность малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности</p> <p>- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты</p>	<p><b>Не умеет:</b></p> <p>- организовать деятельность малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности</p> <p>- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты</p>	<p><b>Демонстрирует частичные умения в области:</b></p> <p>- организации деятельности малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности</p> <p>- осуществления анализа, планирования, организации, учета и контроля коммерческой деятельности, прогнозирования ее результата</p>	<p><b>Демонстрирует базовые умения в области:</b></p> <p>- организации деятельности малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности</p> <p>- осуществления анализа, планирования, организации, учета и контроля коммерческой деятельности, прогнозирования ее результата</p>	<p><b>Умеет на высоком уровне:</b></p> <p>- организовать деятельность малой группы с целью реализации конкретного экономического проекта в сфере коммерческой деятельности</p> <p>- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты</p>
		<b>Владеть:</b> навыками управления коммерческой деятельностью предприятия	<b>Не владеет:</b> навыками управления коммерческой деятельностью	<b>Демонстрирует частичные владения:</b> навыками управления коммерческой деятельностью	<b>Демонстрирует владение на базовом уровне:</b> навыками управления	<b>Владеет на высоком уровне:</b> навыками управления коммерческой

			предприятия	предприятия	коммерческой деятельностью предприятия	деятельностью предприятия
--	--	--	-------------	-------------	--	------------------------------



**7.3. 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**

**Примеры билетов к зачету**

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И  
ТЕХНОЛОГИЙ

Кафедра национальной экономики и организации производства

**БИЛЕТ № 1**

по дисциплине: «Коммерческая деятельность предприятия»

**Теоретические вопросы:**

1. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг (цели, задачи, предмет дисциплины).
2. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров.

**Практическое задание:**

Оптовый посредник А.Б. приобрел опцион на право покупки в течении 3-х месяцев 25 тонн зерна, уплатив за это «премию» 300 ден. ед. Как он и ожидал, через некоторое время цена на зерно изменилась с 1500 ден. ед за тонну и повысилась до 2000 ден. ед. Подыскав покупателя, А.Б. реализовал свое право на все 25 тонн и немедленно перепродал.

*Вопрос:* Какую прибыль принесла А.Б. эта операция?

Зав.кафедрой «Национальная экономика и

организация производства», к.э.н., ст.науч. сотр. Селиванова Л.А. \_\_\_\_\_

(подпись)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ  
Кафедра национальной экономики и организации производства

**БИЛЕТ № 2**

по дисциплине: «Коммерческая деятельность предприятия»

**Теоретические вопросы:**

1. Принципы формирования сферы коммерческой деятельности.
2. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента.

**Практическое задание:**

В магазине «Бытовая техника» в ассортиментном перечне предусмотрено 27 наименований товарных групп, в том числе блендеры, электрические фены, фритюрницы. На момент проверки (15 января) в

наличии вообще не оказалось блендеров, электрических фенов и фритюрниц. Что можно сказать о коэффициенте широты ассортимента данной торговой точки?

Зав.кафедрой «Национальная экономика и  
организация производства», к.э.н., ст.науч. сотр. Селиванова Л.А. \_\_\_\_\_  
(подпись)

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ  
Кафедра национальной экономики и организации производства

### БИЛЕТ № 3

по дисциплине: «Коммерческая деятельность предприятия»

#### **Теоретические вопросы:**

1. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
2. Методы управления ассортиментом товаров.

#### **Практическое задание:**

В соответствии с обязательствами предприятие должно было поставить заказчикам в I квартале текущего года 123 тыс. м<sup>3</sup> пиломатериалов. По объективным причинам не удалось в срок поставить 13 тыс. м<sup>3</sup> продукции. На сколько процентов невыполнены договорные обязательства?

Зав.кафедрой «Национальная экономика и  
организация производства», к.э.н., ст.науч. сотр. Селиванова Л.А. \_\_\_\_\_  
(подпись)

#### **7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций**

В ГИЭФПТ для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности используется балльно-рейтинговая система. Под балльно-рейтинговой системой понимается система количественной оценки качества освоения ОП ВО. При этом изучаемая дисциплина делится на ряд самостоятельных, логически завершенных разделов (модулей) для проведения по ним контрольных мероприятий.

Текущий контроль представляет собой проверку усвоения учебного материала теоретического и практического характера, регулярно осуществляемую на протяжении семестра. К достоинствам данного типа относится его систематичность, непосредственно коррелирующаяся с требованием постоянного и непрерывного мониторинга качества обучения, а также возможность балльно-рейтинговой оценки успеваемости обучающихся. К основным формам текущего контроля (текущей аттестации)

можно отнести устный опрос, письменные задания, лабораторные работы, контрольные работы.

Промежуточная аттестация, как правило, осуществляется в конце семестра и может завершать изучение как отдельной дисциплины, так и ее раздела (разделов) /модуля (модулей). Промежуточная аттестация помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Достоинства: помогает оценить более крупные совокупности знаний и умений, в некоторых случаях – даже формирование определенных профессиональных компетенций. Основные формы: зачет и экзамен. Текущий контроль и промежуточная аттестация традиционно служат основным средством обеспечения в учебном процессе «обратной связи» между преподавателем и обучающимся, необходимой для стимулирования работы обучающихся и совершенствования методики преподавания учебных дисциплин.

По результатам промежуточной аттестации студенту засчитывается трудоемкость дисциплины в зачетных единицах, выставляется дифференцированная оценка в принятой вузе системе баллов, характеризующая качество освоения студентом знаний, умений и навыков по этой дисциплине.

УРОВНИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ			
	Минимальный	Основной	Продвинутый
<i>Баллы</i>	55-69	70-84	85-100
<i>Оценка</i>	зачтено		

Оценка «**зачтено**» (более 55 баллов) ставится, если обучающийся освоил программный материал всех разделов, знает отдельные детали, последователен в изложении программного материала, владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

Оценка «**незачтено**» (менее 55 баллов) ставится, если обучающийся не знает отдельных разделов программного материала, непоследователен в его изложении, не в полной мере владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических заданий.

Основанием для **недопуска** к зачету является то, что обучающийся во время семестра не набрал установленного минимума баллов – 55 баллов.

## **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

### **а) нормативные правовые акты:**

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ).

2. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 22.10.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 02.03.2015).

3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 31.12.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 22.01.2015).

4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья)» от 26.11.2001 N 146-ФЗ (ред. от 05.05.2014).

5. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.12.2014) с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015).

6. Федеральный закон «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен. и доп. 2000, 2002, 2004, 2005, 2007, 2009 гг.)

7. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)».

8. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009);

### **б) основная литература**

1. Иванов Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с

<http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>

2. Никулина Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с

<http://znanium.com/bookread2.php?book=884227>

3. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.  
<http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>

#### **в) дополнительная литература**

1. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие/С.Г. Капканщиков—5-е изд., стер.— М.: КНОРУС, 2015—518 с.
2. Коммерческая деятельность. Основы коммерции: учебное пособие / Г.Г. Левкин, О.А. Никифоров. — Москва : КноРус, 2017. — 258 с. — Для бакалавров. <https://www.book.ru/book/920826>.

### **9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. <http://economy.gov.ru/minec/main> - Министерство экономического развития РФ
2. <https://www.kommersant.ru/> - Официальный портал газеты Коммерсант
3. <http://government.ru/> - Правительство РФ

### **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Самостоятельная подготовка обучающихся проводится для углубления и закрепления знаний, полученных на лекциях и других видах занятий, для выработки навыков самостоятельного применения новых, дополнительных знаний и подготовки к предстоящим учебным занятиям, зачету.

Важным условием успешного изучения дисциплины является посещение лекций. Под посещением подразумевается не форма пассивного присутствия, а активная работа по изучению нового материала. Подготовка к лекционным занятиям включает в себя анализ предлагаемых для изучения вопросов, изучение нормативных источников и учебной и научной литературы по рассматриваемым вопросам лекции. В процессе лекции обучающийся может задавать уточняющие вопросы, осуществить взаимосвязь нового материала с уже изученным, подготовить базу для эффективного использования полученных знаний, облегчить подготовку к практическому занятию. Эффективным способом фиксации лекционного материала является конспектирование, представляющее собой не только фиксацию важнейших моментов лекции, но и указание примеров для понимания того или иного теоретического материала.

При подготовке к практическому занятию необходимо использовать конспектированные материалы лекций, учебную и научную литературу. Подготовка ответов по выносимым на обсуждение вопросам практического занятия включает в себя не только прочтение материала, но и его анализ и критическую оценку. Обучающемуся следует выявить малоизученные

аспекты рассматриваемых вопросов, проявить инициативу при подготовке к практическому занятию.

При подготовке к практическим занятиям и зачету рекомендуется систематизировать знания, изображая их в табличном, графическом или схематичном виде. Это позволит установить взаимосвязь изучаемых явлений, упростит задачу запоминания материала, облегчит процесс практического применения полученных знаний.

Задачей практических занятий является выработка умения использовать теоретические знания, проявить наличие практических навыков. При подготовке к практическому занятию следует заблаговременно обеспечить наличие необходимо для данного занятия материала, самостоятельно повторить ранее изученные темы.

Для успешного освоения дисциплины важным является умение работать с терминами и их определениями. Для работы с терминологией эффективным является использование как учебной и научной литературы, так и юридических и философских словарей. Работа с терминами может осуществляться в форме составления собственного тематического словаря-справочника (*глоссария*) для удобства и скорости поиска необходимого термина. С этой целью необходимо каждый новый встречающийся термин записывать и во время подготовки к семинарским и практическим занятиям указывать соответствующее определение. В случае возникновения сложности выбора определения из имеющегося объема в рамках научного знания необходимо задавать вопросы преподавателю в рамках лекционных и практических занятий.

Интерактивные формы проведения занятий по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия" включают в себя групповые дискуссии, применяются для обеспечения навыков командной работы и межличностной коммуникации и представляют собой оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения представленной темы, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения.

При подготовке к промежуточному или итоговому тестированию необходимо изучить теоретический и практический материал. Тестовые задания (с перечнем возможных вариантов ответов, среди которых хотя бы один ответ является неверным) обеспечивают структурность мышления, вынужденного выбрать из предложенных вариантов ответ все правильные варианты. Тестовые задания на установления соответствия подразумевают необходимость проявления не только знания учебного материала, но и умения применять правила формальной логики. Тестовые задания на упорядочение направлены на установление логической последовательности рассматриваемых явлений (времени существования явлений, расположения структурных элементов правовых документов и т.п.).

Эффективным способом для подготовки к тестированию является работа обучающегося по решению тестовых заданий, предоставленных для самостоятельной работы. Также при подготовке к такой форме контроля

знаний, как решение тестовых заданий, следует самостоятельно попытаться проработать рассматриваемые в дисциплине вопросы в форме составления тестовых заданий.

При подготовке к зачету следует иметь в виду, что он является итоговой формой контроля по изучению данной учебной дисциплины. Зачет подразумевает максимальную концентрацию знаний и умений, предполагающих полное изучение материала дисциплины. Зачет проводится в форме устного собеседования и выполнения письменного задания, либо теста. Решение преподавателя об итоговой оценке принимается по результатам устного ответа и выполненного письменного (тестового) задания, в зависимости от шкалы оценки.

При работе с печатными изданиями у обучающегося могут возникнуть сложности доступа к современной научной печатной литературе. В связи с развитием научно-технического прогресса в такой ситуации надлежит воспользоваться материалами, находящимися в открытом доступе сети Internet. Также необходимо учитывать, что по состоянию на сегодняшний день многие справочные правовые системы содержат не только текст нормативных актов, но и научные статьи по различным вопросам. Одновременно следует обратить свое внимание на публичные библиотеки, предоставляющие возможность доступа к электронным версиям печатных источников.

В силу кратковременности изучения и значительного объема данной учебной дисциплины кафедра настоятельно рекомендует систематически, а не эпизодически работать над изучением курса.

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая справочных систем**

### Программное обеспечение:

1. Операционная система (Microsoft Windows *Проприетарная*);
2. Пакет офисных программ Microsoft Office *Проприетарная*);
3. Архиватор (7-Zip *GNU Lesser General Public License*)
4. Программное обеспечение для просмотра электронных документов в формате PDF (Foxit Reader *GNU Lesser General Public License*);
5. Web-браузер (Mozilla Firefox *GNU Lesser General Public License*)

### Информационные справочные системы:

1. Автоматизированная информационная библиотечная система Marc21SQL;
2. Справочно-правовая система «Консультант Плюс»

## 12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)

№ п/п	Наименование	Количество
1	Специализированные аудитории:	
	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации / компьютерный класс / помещение для самостоятельной работы	1
	Технические средства обучения:	
	компьютер с программным обеспечением	15
2	Специализированные аудитории:	
	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	1
	Технические средства обучения:	
	экран настенный	1
	мультимедийный проектор	1
	компьютер с программным обеспечением	1
3	Специализированные аудитории:	
	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	1



Пронумеровано и  
прошито 12 листов

Зав. УМО

