

Министерство образования и науки Астраханской области  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
Астраханской области высшего образования  
«Астраханский государственный архитектурно-строительный  
университет»  
(ГБОУ АО ВО «АГАСУ»)

---

УТВЕРЖДАЮ

И.о. ректора

С.П. Стрелков /

И. О. Ф



18 апреля 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Наименование дисциплины**

Коммерческая деятельность предприятия (организации)

*(указывается наименование в соответствии с учебным планом)*

**По направлению подготовки**

38.03.01 «Экономика»

*(указывается наименование направления подготовки в соответствии с ФГОС ВО)*

**Направленность (профиль)**

«Ценообразование и сметное дело в строительстве»

*(указывается наименование направленности (профиля) в соответствии с ОПОП)*

**Кафедра**

«Экономика строительства»

Квалификация выпускника **бакалавр**

**Разработчик:**

декан ЭФ, доцент, к.э.н.  
(занимаемая должность,  
учёная степень и учёное звание)



(подпись)

/ И.И. Потапова /  
И. О. Ф.

Рабочая программа рассмотрена и утверждена на заседании кафедры  
«Экономика строительства» протокол № 9 от «15» апреля 2025 г.

Заведующий кафедрой



(подпись)

/ И.А. Митченко /  
И. О. Ф.

**Согласовано:**

Председатель МКН «Экономика»

направленность (профиль) «Ценообразование и сметное дело в строительстве»



(подпись)

/ И.А. Митченко /  
И. О. Ф.

Начальник УМУ



(подпись)

/ О.Н. Беспалова /  
И. О. Ф.

Начальник ООСиМ ВО



(подпись)

/ Е.С. Коваленко /  
И. О. Ф.

Начальник УИТ



(подпись)

/ П.Н. Гедза /  
И. О. Ф.

Заведующая научной библиотекой



(подпись)

/ Л.С. Гаврилова /  
И. О. Ф.

## Содержание:

	Стр.
1. Цель освоения дисциплины	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотношенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
3. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата	4
4. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по типам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся	5
5. Содержание дисциплины, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и типов учебных занятий	6
5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по типам учебных занятий и работы обучающихся (в академических часах)	6
5.1.1. Очная форма обучения	6
5.1.2. Заочная форма обучения	6
5.1.3. Очно-заочная форма обучения	6
5.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам	7
5.2.1. Содержание лекционных занятий	7
5.2.2. Содержание лабораторных занятий	8
5.2.3. Содержание практических занятий	8
5.2.4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине	9
5.2.5. Темы контрольных работ	9
5.2.6. Темы курсовых проектов/курсовых работ	10
6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины	10
7. Образовательные технологии	11
8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	11
8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	11
8.2. Перечень необходимого лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине	12
8.3. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, доступных обучающимся при освоении дисциплины	12
9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	13
10. Особенности организации обучения по дисциплине для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья	13

## **1. Цель освоения дисциплины**

Целью освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является формирование компетенций обучающихся в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика».

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

В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими компетенциями:

УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности

**В результате освоения дисциплины обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:**

### **Знать:**

31 УК-10.1 Знать: основные законы и закономерности функционирования экономики

32 УК-10.1 Знать: основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач

### **Уметь:**

У1 УК-10.2 Уметь: применять экономические знания при выполнении практических задач.

У2 УК-10.2 Уметь: принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности реализации проекта

### **Владеть:**

В1 УК-10.3 Владеть: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач

## **3. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата**

Дисциплина Б1.В.10 «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» реализуется в рамках Блока 1 «Дисциплины (модули)» части, формируемой участниками образовательных отношений.

Дисциплина базируется на знаниях, полученных в рамках изучения следующих дисциплин: «Микроэкономика», «Маркетинг», «Менеджмент», «Статистика».

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

<b>Форма обучения</b>	<b>Очная</b>	<b>Очно-Заочная</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
<b>Трудоемкость в зачетных единицах:</b>	6 семестр – 4 з.е. <b>всего – 4 з.е.</b>	8 семестр – 4 з.е.; <b>всего - 4 з.е.</b>
Лекции (Л)	6 семестр – 18 часов <b>всего - 18 часов</b>	8 семестр - 18 часов <b>всего - 18 часов</b>
Лабораторные занятия (ЛЗ)	<i>учебным планом не предусмотрены.</i>	<i>учебным планом не предусмотрены.</i>
Практические занятия (ПЗ)	6 семестр – 34 часа <b>всего - 34 часа</b>	8 семестр – 36 часов <b>всего - 36 часов</b>
Самостоятельная работа (СР)	6 семестр – 92 часа <b>всего - 92 часа</b>	8 семестр – 90 часов <b>всего - 90 часов</b>
<b>Форма текущего контроля:</b>		
Контрольная работа	семестр – 6	семестр – 8
<b>Форма промежуточной аттестации:</b>		
Экзамен	семестр – 6	семестр – 8
Зачет	<i>учебным планом не предусмотрен</i>	<i>учебным планом не предусмотрен</i>
Зачет с оценкой	<i>учебным планом не предусмотрен</i>	<i>учебным планом не предусмотрен</i>
Курсовая работа	<i>учебным планом не предусмотрена</i>	<i>учебным планом не предусмотрен</i>
Курсовой проект	<i>учебным планом не предусмотрен</i>	<i>учебным планом не предусмотрен</i>

**5. Содержание дисциплины, структурированное по разделам с указанием отведенного на них количества академических часов и типов учебных занятий**

**5.1. Разделы дисциплины и трудоемкость по типам учебных занятий и работы обучающихся (в академических часах)**

**5.1.1. Очная форма обучения**

№ п/ п	Раздел дисциплины (по семестрам)	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по типам учебных занятий и работы обучающихся				Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
				Контактная			СР	
				Л	ЛЗ	ПЗ		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности	48	6	6	-	11	31	экзамен, контрольная работа
2.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	48	6	6	-	11	31	
3.	Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности	48	6	6		12	30	
<b>Итого:</b>		<b>144</b>		<b>18</b>	<b>-</b>	<b>34</b>	<b>92</b>	

**5.1.2. Заочная форма обучения**

*ОПОП не предусмотрена.*

**5.1.3. Очно - Заочная форма обучения**

№ п/ п	Раздел дисциплины (по семестрам)	Всего часов на раздел	Семестр	Распределение трудоемкости раздела (в часах) по типам учебных занятий и работы обучающихся				Форма текущего контроля и промежуточной аттестации
				контактная			СР	
				Л	ЛЗ	ПЗ		
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности	48	8	6	-	12	30	экзамен, контрольная работа
2.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	48	8	6	-	12	30	
3.	Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности	48	8	6		12	30	
<b>Итого:</b>		<b>144</b>		<b>18</b>	<b>-</b>	<b>36</b>	<b>90</b>	

## 5.2. Содержание дисциплины, структурированное по разделам

### 5.2.1. Содержание лекционных занятий.

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности	Понятие и сущность коммерческой деятельности. <i>Основные законы и закономерности функционирования экономики.</i> Характеристика основных этапов развития коммерческого дела. Цели и задачи коммерческих организаций. Основные функции коммерции (закупочная, сбытовая, посредническая и др.) и ключевые принципы организации коммерческой деятельности. Структура и организация коммерческой деятельности. Законодательное регулирование коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий.
2.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	Исследование товарных рынков. <i>Основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач.</i> Модель товарного рынка. Принципы подбора и установления товарного ассортимента. Формы управления ассортиментом, классификация ассортимента, принципы формирования оптимальной ассортиментной структуры. Проведение коммерческих переговоров, заключение договора купли-продажи. Коммерческо-правовой комментарий основных условий договорных обязательств. Коммерческие взаиморасчеты. Порядок открытия счетов в банке. Закупочная деятельность предприятий. Особенности закупки сырья и материалов, выбор поставщиков, оптимизация закупочных процессов, формирование запасов. Организация сбыта продукции. Стратегии распределения продукции, построение каналов сбыта, логистическое обеспечение доставки товаров потребителям. Классификация поставщиков. Управление качеством обслуживания клиентов. Повышение уровня клиентского сервиса, разработка стандартов обслуживания, мотивация персонала к улучшению взаимодействия с клиентами.
3.	Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности	Источники финансирования коммерческой деятельности. <i>Основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач.</i> Собственный капитал и заемные средства, инвестиционные программы, механизмы привлечения инвестиций и кредитования бизнеса. Формирование и использование финансовых ресурсов. Финансовый менеджмент, расчет затрат и доходов, составление бюджета, финансовое планирование и контроль исполнения планов. Материально-техническое оснащение торговой деятельности. Подбор оборудования и технологий, автоматизация бизнес-процессов, инфраструктура торговли, системы учета и контроля материальных ценностей. Инновационная составляющая коммерческой деятельности. Развитие инноваций в торговле, внедрение новых технологий и методик продаж, повышение конкурентоспособности через модернизацию. Показатели результатов коммерческой деятельности. Критерии оценки эффективности коммерческой деятельности, показатели рентабельности, ликвидности, прибыльности, объема продаж. Анализ финансовой отчетности и оценка состояния предприятия. Методы финансового анализа, отчетность о доходах и расходах, баланс, финансовые коэффициенты и выводы относительно устойчивости бизнеса.

**5.2.2. Содержание лабораторных занятий**  
 «учебным планом не предусмотрены».

**5.2.3. Содержание практических занятий**

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание
1.	Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности	<p>Входное тестирование. Понятие и сущность коммерческой деятельности. Характеристика основных этапов развития коммерческого дела. Цели и задачи коммерческих организаций. Основные функции коммерции (закупочная, сбытовая, посредническая и др.) и ключевые принципы организации коммерческой деятельности. Структура и организация коммерческой деятельности. Законодательное регулирование коммерческой деятельности. Принципы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы функционирования предприятий. <i>Применять экономические знания при выполнении практических задач</i></p>
2.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	<p>Исследование товарных рынков. Модель товарного рынка. Принципы подбора и установления товарного ассортимента. Формы управления ассортиментом, классификация ассортимента, принципы формирования оптимальной ассортиментной структуры. Проведение коммерческих переговоров, заключение договора купли-продажи. Коммерческо-правовой комментарий основных условий договорных обязательств. Коммерческие взаиморасчеты. Порядок открытия счетов в банке. Закупочная деятельность предприятий. Особенности закупки сырья и материалов, выбор поставщиков, оптимизация закупочных процессов, формирование запасов. Организация сбыта продукции. Стратегии распределения продукции, построение каналов сбыта, логистическое обеспечение доставки товаров потребителям. Классификация поставщиков. Управление качеством обслуживания клиентов. Повышение уровня клиентского сервиса, разработка стандартов обслуживания, мотивация персонала к улучшению взаимодействия с клиентами. <i>Принятие обоснованных экономических решений</i></p>
3.	Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности	<p>Источники финансирования коммерческой деятельности. Собственный капитал и заемные средства, инвестиционные программы, механизмы привлечения инвестиций и кредитования бизнеса. Формирование и использование финансовых ресурсов. Финансовый менеджмент, расчет затрат и доходов, составление бюджета, финансовое планирование и контроль исполнения планов. <i>Принятие обоснованных экономических решений</i></p> <p>Материально-техническое оснащение торговой деятельности. Подбор оборудования и технологий, автоматизация бизнес-процессов, инфраструктура торговли, системы учета и контроля материальных ценностей. <i>Применение экономических знаний при выполнении практических задач</i></p> <p>Инновационная составляющая коммерческой деятельности. Развитие инноваций в торговле, внедрение новых технологий и методик продаж, повышение конкурентоспособности через модернизацию.</p> <p>Показатели результатов коммерческой деятельности. Критерии оценки эффективности коммерческой деятельности, показатели рентабельности, ликвидности, прибыльности, объема продаж.</p> <p>Анализ финансовой отчетности и оценка состояния предприятия. Методы финансового анализа, отчетность о доходах и расходах, баланс, финансовые коэффициенты и выводы относительно устойчивости бизнеса. <i>Использование основных положений и методов экономических наук при решении профессиональных задач.</i> Итоговое тестирование</p>

#### 5.2.4. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

##### Очная форма обучения

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4
1.	Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к контрольной работе. Подготовка к экзамену. Подготовка к итоговому тестированию.	[1] - [10]
2.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к контрольной работе. Подготовка к экзамену. Подготовка к итоговому тестированию.	[1] - [10]
3.	Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к контрольной работе. Подготовка к экзамену. Подготовка к итоговому тестированию.	[1] - [10]

##### Очно- Заочная форма обучения

№	Наименование раздела дисциплины	Содержание	Учебно-методическое обеспечение
1	2	3	4
1.	Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к контрольной работе. Подготовка к экзамену. Подготовка к итоговому тестированию.	[1] - [10]
2.	Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к контрольной работе. Подготовка к экзамену. Подготовка к итоговому тестированию.	[1] - [10]
3.	Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности	Подготовка к практическим занятиям. Подготовка к контрольной работе. Подготовка к экзамену. Подготовка к итоговому тестированию.	[1] - [10]

#### 5.2.5. Темы контрольных работ.

1. Основные функции и принципы коммерческой деятельности
2. Рынок товаров и потребитель
3. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран
4. Понятие методологии коммерческой деятельности
5. Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов
6. Материально-техническая база и техническая политика.
7. Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли
8. Сущность и природа оптовой торговли
9. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле
10. Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности

11. Хозяйственные связи и их регулирование. Хозяйственные договоры
12. Планирование закупок и продаж товаров
13. Содержание и процесс заключения договоров
14. Хозяйственные договоры Классификация договоров
15. Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг
16. Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле
17. Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками
18. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров
19. Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность.
20. Понятие коммерческой тайны. Защита коммерческой тайны.

### 5.2.6. Темы курсовых проектов/ курсовых работ

«учебным планом не предусмотрены».

## 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

<b>Организация деятельности студента</b>
<p><b><u>Лекция</u></b>            В ходе лекционных занятий необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации. Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой.</p>
<p><b><u>Практическое занятие</u></b>            Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов.</p>
<p><b><u>Самостоятельная работа</u></b>            Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в аудиториях для самостоятельной работы, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.            Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:            -конспектирование (составление тезисов) лекций;            -работу со справочной и методической литературой;            -работу с нормативными правовыми актами;            -участие в тестировании и др.            Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:            -повторение лекционного материала;            -подготовки к практическим занятиям;            -подготовка к итоговому тестированию;            - подготовка к контрольной работе, предусмотренной учебным планом;            -изучения учебной и научной литературы;            -изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);            -выделение наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями кафедры на их еженедельных консультациях.            -проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры тестов.</p>

### **Контрольная работа**

Теоретическая и практическая части контрольной работы выполняются по установленным темам (вариантам) с использованием практических материалов, полученных на практических занятиях и при прохождении практики. К каждой теме контрольной работы рекомендуется примерный перечень основных вопросов, список необходимой литературы. Необходимо изучить литературу, рекомендуемую для выполнения контрольной работы. Чтобы полнее раскрыть тему, следует использовать дополнительные источники и материалы. Инструкция по выполнению контрольной работы находится в методических материалах по дисциплине.

### **Подготовка к экзамену**

Подготовка студентов к зачету включает три стадии:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие экзамену;
- подготовка к ответу на вопросы, содержащиеся в билете.

## **7. Образовательные технологии**

Перечень образовательных технологий, используемых при изучении дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)».

### **Традиционные образовательные технологии**

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» проводится с использованием традиционных образовательных технологий ориентирующихся на организацию образовательного процесса, предполагающую прямую трансляцию знаний от преподавателя к студенту (преимущественно на основе объяснительно-иллюстративных методов обучения), учебная деятельность студента носит в таких условиях, как правило, репродуктивный характер. Формы учебных занятий по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» с использованием традиционных технологий:

Лекция - последовательное изложение материала в дисциплинарной логике, осуществляемое преимущественно вербальными средствами (монолог преподавателя).

Практическое занятие – занятие, посвященное освоению конкретных умений и навыков по предложенному алгоритму.

### **Интерактивные технологии**

По дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» лекционные занятия проводятся с использованием следующих интерактивных технологий:

Лекция-визуализация – представляет собой визуальную форму подачи лекционного материала средствами ТСО или аудиотехники (видео-лекция). Чтение такой лекции сводится к развернутому или краткому комментированию просматриваемых визуальных материалов (в виде схем, таблиц, графиков, моделей). Лекция-визуализация помогает студентам преобразовывать лекционный материал в визуальную форму.

По дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» практические занятия проводятся с использованием следующих интерактивных технологий:

Работа в малых группах – это одна из самых популярных стратегий, так как она дает всем обучающимся (в том числе и стеснительным) возможность участвовать в работе, практиковать навыки сотрудничества, межличностного общения (в частности, умение активно слушать, вырабатывать общее мнение, разрешать возникающие разногласия). Все это часто бывает невозможно в большом коллективе.

## **8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

#### ***а) основная учебная литература:***

1. Кашпаров, Д. В. Коммерческая деятельность : учебное пособие / Д. В. Кашпаров, С. Д. Щекотурова. — Калининград : Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, 2024. — 106 с. — ISBN 978-5-9971-0884-7. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/155198.html>
2. Левкин, Г. Г. Основы коммерции : учебное пособие / Г. Г. Левкин. — Москва : Ай Пи Ар

Медиа, 2026. — 108 с. — ISBN 978-5-4497-4649-8. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/153604.html>

3. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. — 4-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2025. — 284 с. : схем. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720311>

**б) дополнительная учебная литература:**

4. Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность : учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2022. — 212 с. : схем. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=696972>

5. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Дашков и К°, 2025. — 260 с. : табл. — (Среднее профессиональное образование). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720255>

6. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. — 7-е изд. — Москва : Дашков и К°, 2025. — 398 с. : ил. — (Учебные издания для бакалавров). — Режим доступа: по подписке. — URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=720275>

**в) перечень учебно-методического обеспечения:**

7. Потапова И.И. Методические указания по самостоятельной работе. Астрахань: АГАСУ, 2025. — 20с. - URL: <https://next.astrakhan.ru/index.php/s/7NT7intMkY2wZta>

8. Потапова И.И. Методические указания по выполнению контрольной работы. Астрахань: АГАСУ, 2025. — 25с. - URL: <https://next.astrakhan.ru/index.php/s/nYomzyMq2Nz9Q8r>

**г) периодические издания**

9. Научно-аналитический журнал «Актуальные проблемы экономики и менеджмента» URL: <https://www.sstu.ru/nauka/nauchnye-izdaniya/zhurnal-aktualnye-problemy-ekonomiki-i-menedzhmenta/>

**д) перечень онлайн курсов**

10. Онлайн курс «Правовое обеспечение бизнеса в России» - режим доступа: <https://openedu.ru/course/spbu/PAVBUS/?ysclid=mhce0a3hrg93258324>

**8.2. Перечень необходимого лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, используемого при осуществлении образовательного процесса по дисциплине**

1. 7-Zip
2. AdobeAcrobatReader DC.
3. Apache Open Office.
4. VLC media player
5. KasperskyEndpointSecurity.
6. Yandex browser

**8.3. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, доступных обучающимся при освоении дисциплины**

1. Электронная информационно-образовательная среда Университета: (<http://moodle.aucu.ru>)
2. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека» (<https://biblioclub.com/>)
3. Электронно-библиотечная система «IPRbooks» ([www.iprbookshop.ru](http://www.iprbookshop.ru))
4. Научная электронная библиотека (<http://www.elibrary.ru/>)
5. Консультант + (<http://www.consultant-urist.ru/>)
6. Федеральный институт промышленной собственности (<http://www1.fips.ru>)

## 9. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п/п	Наименование специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы
1.	Учебные аудитории для проведения учебных занятий:  414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18 б аудитории №203, № 209.	<b>№ 209</b> Комплект учебной мебели Стационарный мультимедийный комплект Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»
		<b>№ 203</b> Комплект учебной мебели Переносной мультимедийный комплект Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет»
2.	Помещения для самостоятельной работы:  414056, г. Астрахань, ул. Татищева, 22а аудитории № 201, 203;  414056, г. Астрахань, ул. Татищева №18 а библиотека, читальный зал.	<b>№ 201</b> Комплект учебной мебели. Компьютеры – 8 шт. Доступ к информационно – телекоммуникационной сети «Интернет».
		<b>№ 203</b> Комплект учебной мебели. Компьютеры – 8 шт. Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
		<b>библиотека, читальный зал,</b> Комплект учебной мебели. Компьютеры - 4 шт. Доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

## 10. Особенности организации обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья на основании письменного заявления дисциплина «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» реализуется с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья (далее – индивидуальных особенностей).

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу, оценочные средства и методические материалы по дисциплине  
«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»  
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»,  
направленность (профиль) «Ценообразование и сметное дело в строительстве»  
по программе бакалавриата

*Кузнецовым Сергеем Владимировичем* (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы, оценочных и методических материалов по дисциплине *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* ОПОП ВО по направлению подготовки *38.03.01 «Экономика»*, по программе *бакалавриата*, разработанной в ГБОУ АО ВО "Астраханский государственный архитектурно-строительный университет", на кафедре *«Экономика строительства»* (разработчик – к.э.н., доцент *Потапова Ирина Ивановна*).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

Предъявленная рабочая программа учебной дисциплины *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки *38.03.01 «Экономика»*, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от *12 августа 2020 г., № 954* и зарегистрированного в Минюсте России *25 августа 2020 г., регистрационный N 59425*.

Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к *части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)»*.

Представленные в Программе цели учебной дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления подготовки *38.03.01 «Экономика»*, направленность (профиль) *«Ценообразование и сметное дело в строительстве»*

В соответствии с Программой за дисциплиной *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* закреплена *1 компетенция*, которая реализуется в объявленных требованиях.

Предложенные в Программе индикаторы компетенций в категориях знать, уметь, владеть отражают специфику и содержание дисциплины, а представленные в ОММ показатели и критерии оценивания компетенций по дисциплине на различных этапах их формирования, а также шкалы оценивания позволяют определить степень достижения заявленных результатов, т.е. уровень освоения обучающимися соответствующих компетенций в рамках данной дисциплины.

Учебная дисциплина *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО по направлениям подготовки *38.03.01 «Экономика»*, направленность (профиль) *«Ценообразование и сметное дело в строительстве»* и возможность дублирования в содержании не выявлена.

Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Промежуточная аттестация знаний *бакалавра*, предусмотренная Программой, осуществляется в форме *экзамена*. Формы оценки знаний, представленные в Рабочей программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено основной, дополнительной литературой, интернет-ресурсами и соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Ценообразование и сметное дело в строительстве»**.

Материально-техническое обеспечение соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** и специфике дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

Представленные на рецензию оценочные и методические материалы направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** разработаны в соответствии с нормативными документами, представленными в Программе. Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** предназначены для текущего контроля и промежуточной аттестации и представляют собой совокупность разработанных кафедрой **«Экономика строительства»** материалов для установления уровня и качества достижения обучающимися результатов обучения.

Задачами оценочных и методических материалов является контроль и управление процессом освоения обучающимися компетенций, заявленных в образовательной программе по данному направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Ценообразование и сметное дело в строительстве»**.

Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** представлены:

- тестовыми заданиями
- заданиями контрольной работы
- вопросами опроса (устного)
- вопросами к зачету.

Данные материалы позволяют в полной мере оценить результаты обучения по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** в АГАСУ, а также оценить степень сформированности компетенций.

## ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура, содержание рабочей программы, оценочных и методических материалов дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе **бакалавриата**, разработанная **доцентом, к.э.н. Потаповой И.И.** соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям отрасли, рынка труда, профессиональных стандартов направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Ценообразование и сметное дело в строительстве»** и могут быть рекомендованы к использованию.

Рецензент:  
Генеральный директор  
ООО «АМС»



/С.В. Кузнецов/  
И.О.Ф.

## РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу, оценочные средства и методические материалы по дисциплине  
«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»  
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.01 «Экономика»,  
направленность (профиль) «Ценообразование и сметное дело в строительстве»  
по программе бакалавриата

*Никулиной Тamarой Николаевной* (далее по тексту рецензент), проведена рецензия рабочей программы, оценочных и методических материалов по дисциплине *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе *бакалавриата*, разработанной в ГБОУ АО ВО "Астраханский государственный архитектурно-строительный университет", на кафедре *«Экономика строительства»* (разработчик – к.э.н., доцент *Потапова Ирина Ивановна*).

Рассмотрев представленные на рецензию материалы, рецензент пришел к следующим выводам:

Предъявленная рабочая программа учебной дисциплины *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* (далее по тексту Программа) соответствует требованиям ФГОС ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от **12 августа 2020 г., № 954** и зарегистрированного в Минюсте России **25 августа 2020 г., регистрационный N 59425**.

Представленная в Программе актуальность учебной дисциплины в рамках реализации ОПОП ВО не подлежит сомнению – дисциплина относится к *части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)»*.

Представленные в Программе цели учебной дисциплины соответствуют требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) *«Ценообразование и сметное дело в строительстве»*

В соответствии с Программой за дисциплиной *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* закреплена **1 компетенция**, которая реализуется в объявленных требованиях.

Предложенные в Программе индикаторы компетенций в категориях *знать, уметь, владеть* отражают специфику и содержание дисциплины, а представленные в ОММ показатели и критерии оценивания компетенций по дисциплине на различных этапах их формирования, а также шкалы оценивания позволяют определить степень достижения заявленных результатов, т.е. уровень освоения обучающимися соответствующих компетенций в рамках данной дисциплины.

Учебная дисциплина *«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»* взаимосвязана с другими дисциплинами ОПОП ВО по направлениям подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) *«Ценообразование и сметное дело в строительстве»* и возможность дублирования в содержании не выявлена.

Представленная Программа предполагает использование современных образовательных технологий при реализации различных видов учебной работы. Формы образовательных технологий соответствуют специфике дисциплины.

Представленные и описанные в Программе формы текущей оценки знаний соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Промежуточная аттестация знаний *бакалавра*, предусмотренная Программой, осуществляется в форме *экзамена*. Формы оценки знаний, представленные в Рабочей программе, соответствуют специфике дисциплины и требованиям к выпускникам.

Учебно-методическое обеспечение дисциплины представлено основной, дополнительной литературой, интернет-ресурсами и соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) *«Ценообразование и сметное дело в строительстве»*.

Материально-техническое обеспечение соответствует требованиям ФГОС ВО направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** и специфике дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** и обеспечивает использование современных образовательных, в том числе интерактивных методов обучения.

Представленные на рецензию оценочные и методические материалы направления подготовки **38.03.01 «Экономика»** разработаны в соответствии с нормативными документами, представленными в Программе. Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** предназначены для текущего контроля и промежуточной аттестации и представляют собой совокупность разработанных кафедрой **«Экономика строительства»** материалов для установления уровня и качества достижения обучающимися результатов обучения.

Задачами оценочных и методических материалов является контроль и управление процессом освоения обучающимися компетенций, заявленных в образовательной программе по данному направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Ценообразование и сметное дело в строительстве»**.

Оценочные и методические материалы по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** представлены:

- тестовыми заданиями
- заданиями контрольной работы
- вопросами опроса (устного)
- вопросами к экзамену.

Данные материалы позволяют в полной мере оценить результаты обучения по дисциплине **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** в АГАСУ, а также оценить степень сформированности компетенций.

### ОБЩИЕ ВЫВОДЫ

На основании проведенной рецензии можно сделать заключение, что характер, структура, содержание рабочей программы, оценочных и методических материалов дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**, по программе **бакалавриата**, разработанная **доцентом, к.э.н. Потаповой И.И.** соответствует требованиям ФГОС ВО, современным требованиям отрасли, рынка труда, профессиональных стандартов направления подготовки **38.03.01 «Экономика»**, направленность (профиль) **«Ценообразование и сметное дело в строительстве»** и могут быть рекомендованы к использованию.

#### Рецензент:

к.э.н., доцент,  
кафедра «Производственный менеджмент», АГТУ

(подпись)

Т.Н. Никулина  
И.О.Ф.



**Аннотация**  
**к рабочей программе дисциплины**  
**«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»**  
по направлению подготовки **38.03.01 «Экономика»**,  
направленность (профиль) **«Ценообразование и сметное дело в строительстве»**

**Общая трудоемкость дисциплины** составляет 4 зачетные единицы.

**Форма промежуточной аттестации:** экзамен

Целью учебной дисциплины **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** является формирование компетенций обучающихся в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01. «Экономика».

Учебная дисциплина **«Коммерческая деятельность предприятия (организации)»** входит в Блок 1 «Дисциплины (модули)» части, формируемой участниками образовательных отношений. Для освоения дисциплины необходимы знания, полученные при изучении следующих дисциплин: «Микроэкономика», «Маркетинг», «Менеджмент», «Статистика».

**Краткое содержание дисциплины:**

Раздел 1. Теоретико-методические основы коммерческой деятельности

Раздел 2. Составляющие коммерческой деятельности

Раздел 3. Финансовое и материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности. Результаты коммерческой деятельности

**Заведующий кафедры**

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

/ И.А. Митченко /

Министерство образования и науки Астраханской области  
Государственное бюджетное образовательное учреждение  
Астраханской области высшего образования  
«Астраханский государственный архитектурно-строительный  
университет»  
(ГБОУ АО ВО «АГАСУ»)

---



УТВЕРЖДАЮ

И.о. ректора

С.П. Стрелков /  
И. О. Ф

18 » апреля 2025 г.

## ОЦЕНОЧНЫЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

**Наименование дисциплины**

Коммерческая деятельность предприятия (организации)  
(указывается наименование в соответствии с учебным планом)

**По направлению подготовки**

38.03.01 «Экономика»

(указывается наименование направления подготовки в соответствии с ФГОС ВО)

**Направленность (профиль)**

«Ценообразование и сметное дело в строительстве»

(указывается наименование направленности (профиля) в соответствии с ОПОП)

**Кафедра**

«Экономика строительства»

Квалификация выпускника **бакалавр**

**Разработчик:**

декан ЭФ, доцент, к.э.н.  
(занимаемая должность,  
учёная степень и учёное звание)

  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

/ И.И. Потапова /  
И. О. Ф.

Оценочные и методические материалы рассмотрены и утверждены на заседании кафедры  
«Экономика строительства» протокол № 9 от «15» апреля 2025 г.

Заведующий кафедрой

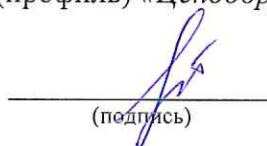
  
\_\_\_\_\_  
(подпись)

/ И.А. Митченко /  
И. О. Ф.


**Согласовано:**

Председатель МКН «Экономика»

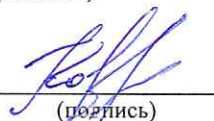
направленность (профиль) «Ценообразование и сметное дело в строительстве»

  
\_\_\_\_\_  
(подпись) / И.А. Митченко /  
И. О. Ф

Начальник УМУ

  
\_\_\_\_\_  
(подпись) / О.Н. Беспалова /  
И. О. Ф

Начальник ООСиМ ВО

  
\_\_\_\_\_  
(подпись) / Е.С. Коваленко /  
И. О. Ф

## СОДЕРЖАНИЕ:

	<b>Стр.</b>
1. Оценочные и методические материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	4
1.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программ	4
1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	5
1.2.1. Перечень оценочных средств текущего контроля успеваемости	5
1.2.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций по дисциплине на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	6
1.2.3. Шкала оценивания	7
2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы	8
3. Перечень и характеристики процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций	12
Приложение 1	13
Приложение 2	14
Приложение 3	16
Приложение 4	22
Приложение 5	24

## 1. Оценочные и методические материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине

Оценочные и методические материалы являются неотъемлемой частью рабочей программы дисциплины (далее РПД) и представлены в виде отдельного документа

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

Индекс и формулировка компетенции N	Индикаторы достижения компетенций, установленные ОПОП	Номер раздела дисциплины (в соответствии с п. 5.1 РПД)			Формы контроля с конкретизацией задания
		1	2	3	
1	2	3	4	5	6
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать:				
	31 УК-10.1 Знать: основные законы и закономерности функционирования экономики	X			Вопросы к экзамену (1-46 вопросы) Итоговый тест (1-40 задания) Контрольная работа (1-20 вопросы) Опрос (1-20 вопросы)
	32 УК-10.1 Знать: основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач		X	X	Вопросы к экзамену (1-46 вопросы) Итоговый тест (1-40 задания) Контрольная работа (1-20 вопросы) Опрос (1-20 вопросы)
	Уметь:				
	У1 УК-10.2 Уметь: применять экономические знания при выполнении практических задач.	X		X	Контрольная работа (21-23 вопросы) Опрос (21-23 вопросы)
	У2 УК-10.2 Уметь: принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности реализации проекта		X	X	Контрольная работа (21-23 вопросы) Опрос (21-23 вопросы)
	Владеть:				
В1 УК-10.3 Владеть: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач			X	Контрольная работа (21-23 вопросы) Опрос (21-23 вопросы)	

## 1.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

### 1.2.1. Перечень оценочных средств текущего контроля успеваемости

<b>Наименование оценочного средства</b>	<b>Краткая характеристика оценочного средства</b>	<b>Представление оценочного средства в фонде</b>
Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося	Фонд тестовых заданий
Опрос (устный)	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде опроса студентов	Вопросы по темам/разделам дисциплины

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

Компетенция, этапы освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Показатели и критерии оценивания результатов обучения			
		Ниже порогового уровня (не зачтено)	Пороговый уровень (Зачтено)	Продвинутый уровень (Зачтено)	Высокий уровень (Зачтено)
1	2	3	4	5	6
УК-10 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности;	31 УК-10.1 Знает: основные законы и закономерности функционирования экономики	Обучающийся не знает основные законы и закономерности функционирования экономики.	Обучающийся знает основные законы и закономерности функционирования экономики в типовых ситуациях.	Обучающийся знает основные законы и закономерности функционирования экономики в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности.	Обучающийся знает основные законы и закономерности функционирования экономики в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий.
	32 УК-10.1 Знает: основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач	Обучающийся не знает основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач.	Обучающийся знает основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач в типовых ситуациях.	Обучающийся знает основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности.	Обучающийся знает основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач в ситуациях повышенной сложности, а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий.
	У1 УК-10.2 Умеет: применять экономические знания при выполнении практических задач.	Обучающийся не умеет применять экономические знания при выполнении практических задач	Обучающийся умеет применять экономические знания при выполнении практических задач в типовых ситуациях.	Обучающийся умеет применять экономические знания при выполнении практических задач в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности.	Обучающийся умеет применять экономические знания при выполнении практических задач в ситуациях повышенной сложности а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
	У2 УК-10.2 Умеет: принимать обоснованные	Обучающийся не умеет принимать обоснованные экономические решения	Обучающийся умеет принимать обоснованные экономические решения в	Обучающийся умеет принимать обоснованные	Обучающийся умеет принимать обоснованные экономические решения в

экономические решения в различных областях жизнедеятельности реализации проекта	в различных областях жизнедеятельности реализации проекта	различных областях жизнедеятельности реализации проекта в типовых ситуациях.	экономические решения в различных областях жизнедеятельности реализации проекта в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности.	различных областях жизнедеятельности реализации проекта в ситуациях повышенной сложности а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий
В1 УК-10.3 Владеет: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач	Обучающийся не владеет способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач	Обучающийся владеет способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач в типовых ситуациях.	Обучающийся владеет способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач в типовых ситуациях и ситуациях повышенной сложности.	Обучающийся владеет способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач в ситуациях повышенной сложности а также в нестандартных и непредвиденных ситуациях, создавая при этом новые правила и алгоритмы действий.

### 1.2.3. Шкала оценивания

Уровень достижений	Отметка в 5-бальной шкале	Зачтено/ не зачтено
высокий	«5»(отлично)	зачтено
продвинутый	«4»(хорошо)	зачтено
пороговый	«3»(удовлетворительно)	зачтено
ниже порогового	«2»(неудовлетворительно)	не зачтено

**2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы**

**ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ:**

**2.1. Экзамен**

а)  *типовые вопросы к экзамену (Приложение 1)*

б)  *критерии оценивания*

При оценке знаний на экзамене учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

п/п	Оценка	Критерии оценки
1	Отлично	Ответы на поставленные вопросы излагаются логично, последовательно и не требуют дополнительных пояснений. Полно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Делаются обоснованные выводы. Демонстрируются глубокие знания базовых нормативно-правовых актов. Соблюдаются нормы литературной речи.
2	Хорошо	Ответы на поставленные вопросы излагаются систематизировано и последовательно. Базовые нормативно-правовые акты используются, но в недостаточном объеме. Материал излагается уверенно. Раскрыты причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируется умение анализировать материал, однако не все выводы носят аргументированный и доказательный характер. Соблюдаются нормы литературной речи.
3	Удовлетворительно	Допускаются нарушения в последовательности изложения. Имеются упоминания об отдельных базовых нормативно-правовых актах. Неполно раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Демонстрируются поверхностные знания вопроса, с трудом решаются конкретные задачи. Имеются затруднения с выводами. Допускаются нарушения норм литературной речи.
4	Неудовлетворительно	Материал излагается непоследовательно, сбивчиво, не представляет определенной системы знаний по дисциплине. Не раскрываются причинно-следственные связи между явлениями и событиями. Не проводится анализ. Выводы отсутствуют. Ответы на дополнительные вопросы отсутствуют. Имеются заметные нарушения норм литературной речи.

## ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ:

### 2.2. Тест.

- а) *Типовой комплект заданий для входного тестирования (Приложение 2)*
- б) *типовой комплект заданий для итогового тестирования (Приложение 3)*
- в) *критерии оценивания*

При оценке знаний по результатам тестов учитывается:

1. Уровень сформированности компетенций.
2. Уровень усвоения теоретических положений дисциплины, правильность формулировки основных понятий и закономерностей.
3. Уровень знания фактического материала в объеме программы.
4. Логика, структура и грамотность изложения вопроса.
5. Умение связать теорию с практикой.
6. Умение делать обобщения, выводы.

№ п/п	Оценка	Критерии оценки
1	2	3
1	Отлично	если выполнены следующие условия: - даны правильные ответы не менее чем на 90% вопросов теста, исключая вопросы, на которые студент должен дать свободный ответ; - на все вопросы, предполагающие свободный ответ, студент дал правильный и полный ответ.
2	Хорошо	если выполнены следующие условия: - даны правильные ответы не менее чем на 75% вопросов теста, исключая вопросы, на которые студент должен дать свободный ответ; - на все вопросы, предполагающие свободный ответ, студент дал правильный ответ, но допустил незначительные ошибки и не показал необходимой полноты.
3	Удовлетворительно	если выполнены следующие условия: - даны правильные ответы не менее чем на 50% вопросов теста, исключая вопросы, на которые студент должен дать свободный ответ; - на все вопросы, предполагающие свободный ответ, студент дал непротиворечивый ответ, или при ответе допустил значительные неточности и не показал полноты.
4	Неудовлетворительно	если студентом не выполнены условия, предполагающие оценку «Удовлетворительно».
5	Зачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровнях «отлично», «хорошо», «удовлетворительно».
6	Не зачтено	Выставляется при соответствии параметрам экзаменационной шкалы на уровне «неудовлетворительно».

### 2.3. Контрольная работа.

а) Типовые задания (Приложение 4)

б) критерии оценивания

Выполняется в письменной форме. При оценке работы студента учитывается:

1. Правильное раскрытие содержания основных вопросов темы, правильное решение задач.

2. Самостоятельность суждений, творческий подход, научное обоснование раскрываемой проблемы.

3. Правильность использования цитат (если цитата приводится дословно, то надо взять ее в кавычки и указать источник с указанием фамилии автора, названия произведения, места и города издания, тома, части, параграфа, страницы).

4. Наличие в конце работы полного списка литературы.

№ п/п	Оценка	Критерии оценки
1	Отлично	Студент выполнил работу без ошибок и недочетов, допустил не более одного недочета
2	Хорошо	Студент выполнил работу полностью, но допустил в ней не более одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух недочетов
3	Удовлетворительно	Студент правильно выполнил не менее половины работы или допустил не более двух грубых ошибок, или не более одной грубой и одной негрубой ошибки и одного недочета, или не более двух-трех негрубых ошибок, или одной негрубой ошибки и трех недочетов, или при отсутствии ошибок, но при наличии четырех-пяти недочетов, плохо знает материал, допускает искажение фактов
4	Неудовлетворительно	Студент допустил число ошибок и недочетов превосходящее норму, при которой может быть выставлена оценка «3», или если правильно выполнил менее половины работы
5	Зачтено	Выполнено правильно не менее 50% заданий, работа выполнена по стандартной или самостоятельно разработанной методике, в освещении вопросов не содержится грубых ошибок, по ходу решения сделаны аргументированные выводы, самостоятельно выполнена графическая часть работы
6	Не зачтено	Студент не справился с заданием (выполнено правильно менее 50% задания варианта), не раскрыто основное содержание вопросов, имеются грубые ошибки в освещении вопроса, в решении задач, в выполнении графической части задания и т.д., а также выполнена не самостоятельно.

## 2.5 Опрос устный

а) типовые вопросы (задания) (Приложение 5)

б) критерии оценивания

При оценке знаний на опросе (устном) учитывается:

1. Полнота и глубина ответа (учитывается количество усвоенных фактов, понятий и т.п.);
2. Сознательность ответа (учитывается понимание излагаемого материала);
3. Логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией);
4. Рациональность использованных приемов и способов решения поставленной учебной задачи (учитывается умение использовать наиболее прогрессивные и эффективные способы достижения цели);
5. Своевременность и эффективность использования наглядных пособий и технических средств при ответе (учитывается грамотно и с пользой применять наглядность и демонстрационный опыт при устном ответе);
6. Использование дополнительного материала (обязательное условие);
7. Рациональность использования времени, отведенного на задание (не одобряется затянутость выполнения задания, устного ответа во времени, с учетом индивидуальных особенностей студентов)

№ п/п	Оценка	Критерии оценки
1	2	3
1	Отлично	1) полно и аргументировано отвечает по содержанию задания; 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только по учебнику, но и самостоятельно составленные; 3) излагает материал последовательно и правильно
2	Хорошо	студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для оценки «5», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет.
3	Удовлетворительно	студент обнаруживает знание и понимание основных положений данного задания, но: 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки.
4	Неудовлетворительно	студент обнаруживает незнание ответа на соответствующее задание, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал. Оценка «2» отмечает такие недостатки в подготовке студента, которые являются серьезным препятствием к успешному овладению последующим материалом

### 3. Перечень и характеристики процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций

Процедура проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине регламентируется локальным нормативным актом.

#### Перечень и характеристика процедур текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине

№	Наименование оценочного средства	Периодичность и способ проведения процедуры оценивания	Виды вставляемых оценок	Форма учета
1.	Экзамен	Раз в семестр, по окончании изучения дисциплины	По пятибалльной шкале	Ведомость, зачетная книжка
2.	Контрольная работа	Раз в семестр, по окончании изучения дисциплины	Зачтено/Не зачтено	Регистрационная тетрадь для заочной формы обучения и журнал учета успеваемости преподавателя для очной формы обучения
3.	Тест	Входное тестирование в начале изучения дисциплины. Итоговое тестирование раз в семестр, по окончании изучения дисциплины.	Зачтено/Не зачтено	Журнал учета успеваемости преподавателя
4.	Опрос (устный)	Систематически на практических занятиях	По пятибалльной шкале	Журнал учета успеваемости преподавателя

## Типовые вопросы к экзамену

УК-10 (знать)

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности.
2. Цели и задачи, структура и содержание коммерческой деятельности.
3. Принципы коммерческой деятельности, цели.
4. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
5. Организационно-правовые формы функционирования предприятий.
6. Структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятия.
7. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики.
8. Факторы, определяющие развитие коммерческой деятельности.
9. Системный подход к коммерческой деятельности.
10. История развития коммерции в России.
11. История развития коммерции за рубежом.
12. Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности (по отраслям и сферам применения)
13. Коммерческая информация
14. Коммерческая тайна
15. Промышленный шпионаж
16. Товарные знаки и их роль в коммерческой деятельности
17. Сущность товарного знака
18. Использование товарного знака
19. Исследование товарных рынков.
20. Модель товарного рынка.
21. Выбор товаров и формирование ассортимента.
22. Принципы подбора и установления товарного ассортимента и планирование ассортимента товаров.
23. Определение объемов закупок и продаж товаров.
24. Планирование закупочной коммерческой деятельности.
25. Анализ закупочной коммерческой деятельности.
26. Проведение коммерческих переговоров, заключение договора купли-продажи.
27. Коммерческо-правовой комментарий основных условий договорных обязательств.
28. Коммерческие взаиморасчеты.
29. Порядок открытия счетов в банке.
30. Расчеты в иностранной валюте.
31. Закупка и поставка товаров.
32. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов.
33. Сбытовая коммерческая деятельность.
34. Формирование и планирование товарных запасов.
35. Управление товарными запасами.
36. Организация и управление процессами товародвижения и продажи товаров.
37. Анализ сбытовой деятельности предприятия.
38. Классификация поставщиков.
39. Сервисное обслуживание.
40. Услуги и сервис в коммерческой деятельности.
41. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности.
42. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности.
43. Инвестиции как источник развития материально-технической базы предприятий (организаций).
44. Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности коммерческого предприятия и их анализ.
45. Система показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия (организации).
46. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации.

### Типовой комплект заданий для входного тестирования

1. Определенным соотношением спроса и предложения на товары данного вида, а также уровнем, и соотношением цен характеризуется:
  - а) емкость рынка
  - б) конъюнктура рынка
  - в) конкуренция рынка
  - г) сегментация рынка
  
2. Закон спроса представляет собой следующую зависимость:
  - а) рост дохода потребителей ведет к тому, что они начинают покупать больше товаров
  - б) превышение предложения над спросом, как правило, ведет к снижению цены на товар
  - в) когда цена товара падает, объем планируемых закупок, как правило, растет
  
3. Рынок производителей - это организации, приобретающие товары и услуги для:
  - а) последующей перепродажи
  - б) использования в процессе производства
  - в) передачи этих товаров тем, кто в них нуждается
  - г) все ответы
  
4. В торговле осуществляются процессы:
  - а) основные и дополнительные
  - б) коммерческие и производственные
  - в) самые разные
  
5. Коммерческая деятельность - это: (укажите лишнее)
  - а) купля-продажа товаров
  - б) удовлетворение спроса потребителей
  - в) получение прибыли
  - г) исследование рынка
  
6. Капитал предприятия представляет собой:
  - а) денежные средства,
  - в) основные средства и денежные средства,
  - с) все средства производства, произведенные человеком,
  - д) основные, оборотные средства и денежные средства.
  
7. Предприятие – это:
  - а) имущественно-обособленная хозяйственная единица, созданная для достижения какой-либо хозяйственной цели,
  - в) решения по вопросам работы согласовывает с вышестоящей организацией,
  - с) не несёт обязательств за свои имущественные вопросы,
  - д) предприятие, обладающее относительно небольшой долей всего рынка.
  
8. По организационно-правовым формам предприятие может быть:
  - а) государственным и муниципальным унитарным предприятием,
  - в) малое предприятие,
  - с) розничное торговое предприятие,
  - д) производственное предприятие.
  
9. Факторы внутренней среды предприятия:
  - а) материальные ресурсы,
  - в) потребители,
  - с) социальные,
  - д) конкуренты.

10. Факторы внешней среды предприятия:

- а) размер торговых площадей,
- в) поставщики экономических ресурсов,
- с) персонал предприятия,
- д) технологии.

11. Спрос на товар снижается за счёт:

- а) уменьшения доходов населения,
- в) увеличения цен на товары-субституты,
- с) падения предложения товаров,
- д) замена поставщиков товаров.

12. Если предложение на товар возрастает, то:

- а) цена повысится,
- в) цена не изменится,
- с) цена уменьшится,
- д) цена резко снизится.

13. Конкурентоспособность товара (продукции) включает:

- а) качество товара,
- в) объём выпуска,
- с) кредиты банка,
- д) управление предприятием.

14. Основной целью коммерческих предприятий является

- А) удовлетворение потребностей людей
- В) увеличение товарооборота и объёма выпуска
- С) достижение поставленной цели
- Д) завоевание прочных позиций на рынке того или иного товара
- Е) получение прибыли и удовлетворение потребностей людей

15. К коммерческим организациям не относится

- А) акционерное общество
- В) хозяйственные товарищества
- С) производственные кооперативы
- Д) потребительские кооперативы
- Е) государственные, коммунально-казенные предприятия

**Типовой комплект для итогового тестирования**

УК-10 (знать)

1. К коммерческим процессам относят:
  - а) погрузка и разгрузка товаров,
  - б) хранение товаров,
  - в) изучение и прогнозирование спроса,
  - г) подсортировка товаров,
  - д) заключение договоров на поставку товаров,
  - е) рекламно-информационная работа.
  
2. Договор поставки вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента:
  - а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор,
  - б) оформления договора в письменной форме,
  - в) получения стороной, направившей оферту, ее акцепта.
  
3. Предпринимательский договор - это:
  - а) партнерские связи;
  - б) отношения между субъектами;
  - в) взаимное согласие в ходе организации деятельности;
  - г) сотрудничество между партнерами по бизнесу при соблюдении общих интересов;
  - д) форма закрепления партнерских связей.
  
4. Основной причиной изменения (расторжения) договора является:
  - а) требования одной из сторон;
  - б) невыполнение условий договора;
  - в) нарушение имущественных интересов;
  - г) односторонний отказ одной из сторон в выполнении условий договора с обязательным обоснованием;
  - д) все вышеперечисленные.
  
5. Основной причиной расторжения договора является –
  - а) требования одной из сторон;
  - б) невыполнение условий договора;
  - в) нарушение имущественных интересов;
  - г) отказ одной стороны;
  - д) все вместе взятое.
  
6. Договор о лизинге это –
  - а) финансовые вложения в имущество;
  - б) разновидность арендных сделок;
  - в) имущественный наем;
  - г) все вышеперечисленные.
  
7. Партнерские связи это –
  - а) действия по удовлетворению заинтересованных сторон;
  - б) договорные отношения по обмену результатами;
  - в) отношения, связанные с распределением прибыли;
  - г) схема действий о разработке бизнес-плана
  
8. Взаимовыгодные связи предпринимателей это –
  - а) действия по удовлетворению заинтересованных сторон;
  - б) договорные отношения по обмену результатами;
  - в) отношения, связанные с распределением прибыли;
  - г) схема действий о разработке бизнес-плана

9. Предпринимательская сделка - это ...  
а) форма договоренности между субъектами;  
б) коммерческий обмен ценностями;  
в) процесс получения прибыли;  
г) кооперационные связи между партнерами, заинтересованными в результатах данного бизнеса;  
д) форма сотрудничества для достижения коммерческой выгоды.

10. Отличительной чертой договора о страховании является –  
а) ответственность страховой компании за сохранность предмета страхования;  
б) условия наступления страхового случая;  
в) размер страховой суммы;  
г) описания объекта страхования.

11. Под «коммерцией» понимают:  
А) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;  
В) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;  
С) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций при осуществлении купли-продажи товаров;  
D) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров;  
Е) деятельность, направленную на организацию хозяйственных связей

12. Как классифицируются коммерческие операции по их роли в процессе товародвижения?  
А) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, завершающие процесс товародвижения;  
В) операции, формирующие процесс товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции по рекламированию деятельности в процессе товародвижения;  
С) операции, предшествующие процессу товародвижения; операции, регулирующие процесс товародвижения; операции, обобщающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос;  
D) операции, обеспечивающие процесс товародвижения; операции, формирующие спрос; операции, завершающие процесс товародвижения;  
Е) операции, развивающие процесс товародвижения; операции, устанавливающие процесс товародвижения

13. Принципами коммерческой деятельности с точки зрения маркетинга являются:  
А) нацеленность на четко установленный коммерческий результат, сохранность товаров, доведение товаров до розничных торговых предприятий с минимальными потерями и максимальным эффектом;  
В) комплексный подход к достижению поставленной цели, оптимизация технологической цепи товародвижения, воздействие на рынок, предоставление кредита;  
С) нацеленность на четко установленный коммерческий результат, комплексный подход к достижению поставленной цели, максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка;  
D) максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка, расширение географических границ рынка, сегментирование рынка и позиционирование товаров, перегруппировка товаров.  
Е) диверсификация источников финансирования и направлений вложений средств

14. Незаконный сбор, присвоение и передача сведений составляющих коммерческую тайну, наносящий ее владельцу ущерб, - это...  
А) политическая разведка;  
В) промышленный шпионаж;

- С) добросовестная конкуренция;
- Д) конфиденциальная информация;
- Е) коммерческая разведка.

15. Какая информация является охраняемой внутригосударственным законодательством или международными соглашениями как объект интеллектуальной собственности ?

- А) любая информация;
- В) только открытая информация;
- С) запатентованная информация;
- Д) закрываемая собственником информация;
- Е) коммерческая тайна.

16. Какие секретные сведения входят в понятие «коммерческая тайна»?

- А) связанные с производством;
- В) связанные с планированием производства и сбытом продукции;
- С) технические и технологические решения предприятия;
- Д) ответы А,В.
- Е) ответы А,В, С

17. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

- А) организационные взаимоотношения
- В) экономические взаимоотношения
- С) коммерческие взаимоотношения
- Д) административно-правовые взаимоотношения
- Е) совокупность хозяйственных отношений в процессе поставок товаров

18. Спецификация к договору – поставки составляется:

- А) во всех случаях
- В) для установления качества поставляемых товаров
- С) при поставках товаров сложного ассортимента
- Д) при поставках товаров простого ассортимента
- Е) в случаях, предусмотренных предметом договора

19. Оптовые структуры, обеспечивающие гарантию государственной стабильности потребительского рынка, снабжение спецконтингентов и т.д. относятся к структурам:

- А) федерального уровня;
- В) межрегионального уровня;
- С) регионального уровня;
- Д) международного уровня;
- Е) специального уровня

20. Сделка с отсроченным сроком поставки реального товара – это:

- А) форвардная сделка;
- В) фьючерсная сделка;
- С) опционная сделка;
- Д) спот-сделка;
- Е) реальная сделка.

21. Что означает «КЭШ энд КЭРРИ» и к какому типу торговых структур они относят-ся:

- А) оптовые базы;
- В) мелкооптовые магазины-склады;
- С) розничные магазины;
- Д) товарная биржа;
- Е) ярмарка

22. Какой метод оптовой продажи со склада предпочтителен при поставках больших партий товаров в течение продолжительного времени:
- A) на основе личной отборки;
  - B) через разъездных торговых агентов;
  - C) по телефонам и письменным заказам;
  - D) по контрактам;
  - E) через дистрибьюторов.
23. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:
- A) крупными партиями;
  - B) торговым предприятиям;
  - C) торговым предприятиям или оптовым;
  - D) посредникам для последующей перепродажи;
  - E) оптом и в розницу
24. Равномерность поставки – это:
- A) соблюдение хозяйственными партнерами обязательств по поступлению товарных потоков равной мощности через равные промежутки времени;
  - B) это соблюдение временных и количественных параметров поставки, обусловленных контрактом;
  - C) соблюдение хозяйственными партнерами обязательств по поступлению информационных потоков равной мощности через равные промежутки времени;
  - D) ответы A и C;
  - E) ответы B и C.
25. К какой группе факторов, влияющих на величину запасов, относятся надежность и частота поставки:
- A) факторы, связанные с условиями поставки;
  - B) факторы производства;
  - C) факторы потребления;
  - D) ответы B и C.
  - E) ответы A и C.
26. Основными задачами складирования являются:
- A) определение полезной площади склада, разработка стратегии и тактики оптимального использования полезной площади склада, оптимизация использования емкости склада;
  - B) оптимизация загрузки подъемно-транспортного оборудования, снижение коэффициента оборачиваемости склада, увеличение времени хранения продукции;
  - C) оптимизация разгрузки подъемно-транспортного оборудования, повышение коэффициента оборачиваемости склада, снижение времени хранения продукции;
  - D) верны ответы A и B;
  - E) ответы B и C
27. Осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его репутацию на рынке товаров (услуг), и по своему фирменному стилю идентифицируется с франчайзером.
- A) Франчайзи;
  - B) Франчайзер;
  - C) Правообладатель;
  - D) Брокер;
  - E) Маклер.
28. Появление франчайзинга относят к началу... годов, к так называемой системе связанных домов (Англия)
- A) 1900 гг.;
  - B) 1800 гг.;

- C) 1990 гг.;
- D) 1950 гг.;
- E) 2000 гг.

29. Предполагает собой передачу прав на использование системы франчайзера одному лицу и на одно предприятие?

- A) субфранчайзинг;
- B) мастер-франчайзинг;
- C) прямой франчайзинг;
- D) сервисный франчайзинг;
- E) производственный франчайзинг.

30. Деятельность, направленная на получение прибыли посредством купли-продажи товаров:

- a) коммерческая
- b) закупочная
- c) бизнес
- d) бартер

31. Цель коммерческой деятельности по определению Гарвардской школы:

- a) удовлетворение потребительских требований с прибылью
- b) выполнение операций по купле-продаже
- c) удовлетворение спроса
- d) удовлетворение ожиданий потребителей

32. Внешняя информационная среда включает:

- a) информационные потоки, возникающие между рынком и предприятием
- b) совокупность информации о конкурентной среде
- c) совокупность международной и политической информации
- d) информационные потоки внутри предприятия

33. Товарный рынок – это:

- a) сфера реализации конкретной услуги
- b) сфера реализации конкретного товара или группы товаров
- c) сфера экономических отношений между производителями товаров
- d) совокупность продаж товаров

34. Хозяйственные связи представляют собой:

- a) систему экономических отношений участников рынка по поводу поставки
- b) систему финансовых отношений участников рынка по поводу поставки
- c) систему транспортного обслуживания участников рынка
- d) систему государственного регулирования коммерческой деятельности

35. Элементы коммерческой деятельности, выполняемые при организации оптовых закупок:

- a) выявление и изучение возможных источников товарных ресурсов
- b) изучение и прогнозирование покупательского спроса
- c) документальное оформление закупки товаров
- d) приемка товаров
- e) складирование товаров

36. Моделирование коммерческой деятельности предполагает:

- a) разработку экономических моделей на основе интеграционных связей
- b) разработку экономических моделей развития коммерческих процессов
- c) разработку организационных моделей на основе функциональных связей
- d) разработку технологических моделей на основе производственного цикла

37. Подсистемы коммерческой деятельности:

- a) подсистема элементов по организации оптовых закупок
- b) подсистема элементов по организации оптовой продажи
- c) управляющая подсистема
- d) информационная подсистема
- e) рекламно-информационная подсистема

38. Совокупность отношений и организаций по обслуживанию функционирования экономики рыночного типа и взаимоотношений между ее хозяйствующими субъектами - \_\_\_\_\_ рынка.

- a) инфраструктура
- b) конъюнктура
- c) внешняя среда
- d) внутренняя среда

39. Внемагазинными формами продажи товаров потребителям являются:

- a) интернет-торговля
- b) торговля через автоматы
- c) посылочная торговля
- d) торговля по методу самообслуживания

40. Ассортимент товаров – это

- a) набор товаров, объединенных по каким-либо признакам
- b) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем
- c) совокупность товаров, находящихся на рынке
- d) набор товаров, произведенных в промышленности

## Типовые задания контрольной работы

УК- 10 (знать)

### Темы контрольных работ

1. Основные функции и принципы коммерческой деятельности
2. Рынок товаров и потребитель
3. Коммерция и предпринимательство в условиях рыночной экономики России и зарубежных стран
4. Понятие методологии коммерческой деятельности
5. Идентификационные признаки и характеристика коммерческих организаций различных типов и видов
6. Материально- техническая база и техническая политика.
7. Инвестиции как источник развития материально-технической базы. Структура и функции складского хозяйства
8. Сущность и природа оптовой торговли
9. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле
10. Рынки закупок и сбыта товаров - основа стратегии коммерческой деятельности
11. Хозяйственные связи и их регулирование. Хозяйственные договоры
12. Планирование закупок и продаж товаров
13. Содержание и процесс заключения договоров
14. Хозяйственные договоры Классификация договоров
15. Закупка товаров на оптовых рынках и мелкооптовых магазинах-складах. Организация биржевой торговли. Франчайзинг
16. Виды и порядок заключения договоров в оптовой торговле
17. Порядок замены товаров надлежащего качества (доброкачественных). Защита прав потребителей в случае приобретения товаров со скрытыми недостатками
18. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров
19. Определение спроса и предложения на потребительском рынке, его емкости. Изучение конъюнктуры потребительского рынка, ее влияние на коммерческую деятельность.
20. Понятие коммерческой тайны. Защита коммерческой тайны.

УК- 10 (уметь, владеть)

### Практические задания

#### 21. Ситуация 1

Наши предприниматели заключили сделку с китайскими партнерами о поставке автомобилей «Камаз». Предложенную китайскими партнерами цену продавцы просчитали вполне приемлемой для себя и подписали договор. Позже российские предприниматели узнали, его средняя цена на такой автомобиль на мировом рынке намного выше. Если бы они владели этой информацией раньше, то могли бы продать автомобиль дороже? Предложение о поднятии цены китайские партнеры не поддержали и решили прервать действие договора. Но при этом срок договора еще не истек.

Вопросы к ситуации

1. Была ли упущенная выгода у партнеров, ответ обоснуйте.
2. Какие условия не были оговорены в ходе заключения договора.
3. Какое нарушение ответственности проявилось у обеих сторон.
4. Составьте заявление о расторжении договора или об изменении условий.

## 22. Ситуация 2

В начале торговой операции оптовый торговец располагал 238 тыс. у. д. ед. и товаром на 100 тыс. у. д. ед. В процессе торговли он закупил товар еще на 820 тыс. у. д. ед. Всего было продано товара по стоимости, включающей торговую наценку, на 600 тыс. у. д. ед. Торговец должен заплатить определенный процент комиссионных (от стоимости проданного товара) своему торговому агенту.

Известно, что к концу продажи остался нераспроданный товар, на сумму 50 тыс. у. д. ед. (по цене установленной продавцом).

Определите:

- а) Какова была величина торговой наценки?
- б) Какою прибылью получил оптовый торговец?
- в) Какой процент от стоимости проданного товара получил торговый агент?

## 23. Ситуация 3

Оптовое предприятие получило по договору поставки продукции от своего иногороднего поставщика. При вскрытии вагона, в котором был доставлен груз, установлено, что часть продукции испорчена при транспортировке (бой, лом).

Как должно оптовое предприятие документально отразить этот факт?

Кто и в каком случае отвечает за недостающее количество товаров?

### Типовые вопросы устного опроса

УК- 10 (знать)

1. Основные принципы коммерческой деятельности.
2. Коммерческая деятельность: сущность, цели и признаки.
3. Функции коммерческой деятельности.
4. Субъекты коммерческой деятельности.
5. Коммерческая деятельность производственного предприятия.
6. Общая оценка коммерческой деятельности промышленных предприятий России.
7. Общая схема коммерческой операции.
8. Классификация факторов макро- и микросред, влияющих на характер коммерческой деятельности.
9. Виды коммерческих сделок.
10. Методы проведения коммерческих сделок.
11. Технология осуществления коммерческих сделок.
12. Понятие коммерческого договора.
13. Функции договора.
14. Структура договора.
15. Порядок заключения, изменения и расторжения договора.
16. Типовое содержание основных условий договора.
17. Признаки классификации договоров.
18. Основные характеристики коммерческих договоров.
19. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления.
20. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты.

УК- 10 (уметь, владеть)

#### 21. Ситуация 1

Вы решили заняться бизнесом, а именно выступить в качестве посредника по продаже телевизоров. У вас есть возможность, приобрести 100 телевизоров на заводе изготовителе по цене 5 т.р. за один телевизор. Оплата - немедленная после подписания договора на поставку. Нужной суммы у вас нет, поэтому вы обращаетесь за кредитом в банк. Кредит сроком на 3 месяца (под товарное обеспечение по договору с заводом-изготовителем) может быть представлен банком под 180 % годовых (банковский процент растет в среднем на 5 % в месяц). Вы знаете, что каждый телевизор может быть реализован по цене 8 т.р. По условиям договора срок поставки – 1 месяц со дня подписания договора. Вы, выполнив условия договора, по истечении месяца получаете извещение от завода-изготовителя, о том, что он готов поставить вам товар, но не по цене 5 т.р., а по цене 5,7 т.р. за товарную единицу.

Вопросы к ситуации

1. Каково будет ваше решение?
2. При несогласии можете ли вы потребовать возврата денег и расторжение договора?
3. Какие нарушения выполнения договора были со стороны завода-изготовителя?
4. Какие документы вы должны представить для получения банковского кредита

#### 22. Ситуация 2

«Селестиаал сизонинг», компания по производству чая, основанная Моррисом Сигелем в Боулдер (шт. Колорадо), как представляется, потеряла все свои сравнительные преимущества, когда ее приобрел такой гигант, как корпорация «Крафт». После четырех лет невероятных усилий «Крафт», успешно функционирующий в молочной промышленности, вынужден был продать чужеродное дитя, пока оно еще не пришло в

полный упадок при новом руководстве. По заявлению президента группы отделений бакалейной промышленности корпорации «Крафт» Эрика Штробеля было решено вообще ликвидировать у себя производство напитков. Шаг, надо сказать, разумный и дальновидный. Купил «Селестиал» другой пищевой гигант – корпорация «Липтон», всемирно известная среди прочего и своим чаем. Однако сама «Селестиал» стала здесь не более чем одной из продуктовых линий, выпускающих традиционную продукцию «Липтон». Очень скоро «Селестиал» нельзя будет узнать. Она может утратить многое, если не все, из того, что явилось залогом ее высокой конкурентоспособности на рынке.

Вопросы к ситуации

1. Был ли альтернативный вариант в деятельности фирмы «Селестиал»?
2. Почему фирма «Крафт» приняла решение о продаже «Селестиал»?
3. Имела ли шанс фирма «Селестиал» заключать с фирмой «Крафт» договор о кооперации.

### 23. Ситуация 3

Фирма продает товар одному из своих постоянных клиентов, который может осуществить платежи через 3 месяца. Следовательно возникает дебиторская задолженность, которая «замораживает» часть оборотного капитала фирмы. Фирма принимает решение о погашении долга с помощью фактор-фирмы, которая приобретает долговые обязательства с 3 % скидкой. Т.е. фактор - фирма получит через 3 месяца от партнера полную сумму за поставку товара.

Вопросы к ситуации

1. В чем заключается выгода фирмы-поставщика и фактор-фирмы (банка)?
2. Опишите работу фирмы по заключению договора на факторинговое обслуживание.
3. Составьте договор о факторинге.
4. Опишите сущность факторинговых операций