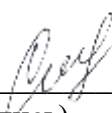




МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДФУ)

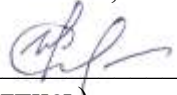
ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ОП



(подпись) С.Е. Савостина
«14» сентября 2018 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
маркетинга, коммерции и логистики



(подпись) И.М. Романова
«14» сентября 2018 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Коммерческая деятельность

Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело

Форма подготовки заочная (с использованием дистанционных образовательных технологий)

курс 3 семестр 6

лекции 6 час.

практические занятия 10 час.

лабораторные работы - час.

в том числе с использованием МАО лек.-_____/пр. 10 час. /лаб.-_____ час.

всего часов аудиторной нагрузки 16 час.

в том числе с использованием МАО 10 час.

самостоятельная работа 119 час.

в том числе на подготовку к экзамену 9 час.

контрольные работы (количество)

курсовая работа / курсовой проект – не предусмотрены

экзамен - 6 семестр

Рабочая программа составлена в соответствии с требованиями образовательного стандарта, самостоятельно устанавливаемого ДВФУ, утвержденного приказом ректора от 04.04.2016 № 12-13-592.

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры маркетинга, коммерции и логистики протокол № 13/1 «14» сентября 2018 г.

Заведующий кафедрой маркетинга, коммерции и логистики:

д.э.н., профессор Романова И.М.

Составитель: канд. экон. наук, доцент Виничук О.Ю.

I. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от «_____» _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

II. Рабочая программа пересмотрена на заседании кафедры:

Протокол от «_____» _____ 20__ г. № _____

Заведующий кафедрой _____
(подпись) (И.О. Фамилия)

ABSTRACT

Bachelor's in 38.03.06 Trading Business

Course title: Commercial activity

Variable part of Block, 4 credits

Instructor: Vinichuk O.Y.

At the beginning of the course a student should be able to:

- the ability to use modern methods and technologies (including information) in their professional activities;
- the ability to use the basics of economic knowledge in evaluating the effectiveness of performance in various areas;
- possession of culture of thinking, the ability to synthesize, analyze, process information, setting goals and choosing the ways of achieving it.

Learning outcomes:

- the ability to use normative documents in their professional activities, their readiness to comply with the current legislation and the requirements of normative documents (OPC -3);
- the ability to manage the range and quality of goods and services, assess their quality, diagnose defects, ensure the necessary level of quality of goods and their preservation, effectively monitor the quality of goods and services, accept and account for goods by quantity and quality (PC-1);
- the ability to manage the trade and technological processes in the enterprise, regulate the storage processes, carry out an inventory, determine and minimize the costs of material and labor resources, and take into account and write off losses(PC-2);
- the ability to choose business partners, conduct business negotiations with them, conclude contracts and monitor their implementation (PC-6);
- the ability to organize and plan material and technical support of enterprises, purchase and sale of goods (PC-7).

Course description:

The concept and essence of business. Features of commercial activity. The mechanism of regulation of commercial activities in the market. The concept of commercial information and trade secrets. Ensuring the protection of trade secrets. The function of trademarks in commercial work. Status, structure and features of consumer market development and trade. Organizational and legal forms of functioning of commercial enterprises. Network systems in trade and development prospects in Russia. The concept of infrastructure in the formation of market relations. Terms and conditions of external and internal environment, influencing the formation of the infrastructure business. The organization of economic relations, commercial operations and transactions. Distribution channels, their structure, composition and type. The evolution of distribution channels. The concept of retail trade. Types of retail trade enterprises and their particular organizations. The formats of retail trade enterprises. The value of wholesale trade in the distribution of the mass of commodities. Organized by the wholesale market and its place in bringing the goods to the consumer. Types of resellers, their functions and tasks. Characteristics of the tools and techniques of sales management. System performance analysis of the efficiency of commercial activities of commercial enterprise.

Main course literature:

1. Commercial activity: Textbook / F.P. Polovtsev. - Moscow: INFRA-M, 2014. - 224 p. (rus).- Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>
2. Nikulina N.N. Organization of commercial activities of enterprises. On branches and spheres of application [Electronic resource]: учеб. A manual for university students studying in the field of "Trade Business" / N.N. Nikulina, N.D. Eriashvili. - Moscow: UNITY-DANA, 2015. - 319 p. (rus).- Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=884227>
3. Fundamentals of Entrepreneurship: Textbook / S.D. Reznik, A.V. Glukhova, A.E. Chernitsov; under the Society. Ed. S.D. Reznik - M.: SRC

INFRA-M, 2015. - 287 p. (rus). - Access:
<http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=489804>

4. Pambuhchchyants OV Fundamentals of commercial activity [Electronic resource]: Textbook / OV Pambukhchyants. - Moscow: Dashkov and K, 2017. - 284 p. (rus). Access: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450757>

5. Pigunova O.V. Commercial activity of the enterprise: training. allowance / O.B. Pigunova, E.P. Naumenko. - Minsk: The Higher School, 2014. - 255 p. (rus). - Access: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=509252>

Form of final knowledge control: exam

Аннотация дисциплины *«Коммерческая деятельность»*

Учебный курс «Коммерческая деятельность» предназначен для студентов направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, форма подготовки заочная (с использованием дистанционных образовательных технологий).

Дисциплина включена в состав вариативной части блока «Дисциплины (модули)».

Общая трудоемкость дисциплины «Коммерческая деятельность» составляет 4 зачетных единицы (144 час.). Учебным планом по данной дисциплине предусмотрены лекционные занятия (6 часов), практические занятия (10 часов), самостоятельная работа (119 часов, в том числе 9 часов на подготовку к экзамену). Дисциплина реализуется на 3 курсе в 6 семестре.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» основывается на знаниях, умениях и навыках, полученных в результате изучения дисциплин «Маркетинг», «Логистика», «Маркетинговые исследования» и позволяет подготовить студентов к освоению ряда таких дисциплин, как «Маркетинг по отраслям и сферам деятельности», «Управление продажами», «Коммерческая деятельность по отраслям и сферам применения».

Содержание дисциплины охватывает широкий круг вопросов: сущность и значение коммерческой деятельности, функции, элементы и процессы коммерческой деятельности. Особенности построения и содержания курса определены использованием системного подхода в организации коммерческой деятельности предприятия и механизмам ее регулирования в условиях рынка (правового регулирования, спекуляции и конкуренции).

Цель дисциплины – формирование у студентов системы теоретических знаний и практических навыков, необходимых для углубленного понимания особенностей организации основных процессов коммерческой деятельности.

Задачи:

- сформировать умение управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг;
- изучить требования нормативной документации по организации коммерческих операций в зависимости от внутренних и внешних факторов деятельности предприятия;
- сформировать умение выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры.

Для успешного изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» у обучающихся должны быть сформированы следующие предварительные компетенции:

- способность использовать современные методы и технологии (в том числе информационные) в профессиональной деятельности;
- способность использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах;
- владение культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения.

В результате изучения данной дисциплины у студентов формируются следующие общепрофессиональные и профессиональные компетенции:

| Код и формулировка компетенции | Этапы формирования компетенции | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОПК -3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов | Знает | действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы |
| | Умеет | пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство |
| | Владеет | методами анализа требований нормативных документов и их применения в коммерческой деятельности предприятия |

| | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК- 1 способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству | Знает | особенности управления ассортиментом и качеством товаров |
| | Умеет | оценить качество товаров, обеспечить необходимый уровень качества товаров и процесс хранения товаров |
| | Владеет | методами контроля качества товаров, осуществления управления ассортиментом товаров предприятия |
| ПК - 2 способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери | Знает | особенности организации и управления основными коммерческими процессами (торгово-технологическими, хранения, закупки и сбыта) на предприятии любого типа |
| | Умеет | осуществить управление основными коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат и получения прибыли |
| | Владеет | методами оценки эффективности управления основными коммерческими процессами и операциями с учетом отраслевой специфики предприятия |
| ПК - 6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение | Знает | основные принципы организации коммерческой деятельности предприятия с целью выбора деловых партнеров для заключения сделок, порядок заключения и исполнения основных договоров |
| | Умеет | проводить деловые переговоры с партнерами при заключении коммерческих сделок, заключать договоры и осуществлять контроль за их выполнением |
| | Владеет | методами контроля и оценки эффективности заключаемых коммерческих сделок и выполнения договорных обязательств |
| ПК-7 способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | Знает | подходы к организации коммерческой деятельности предприятия по закупке и продаже товаров |
| | Умеет | разрабатывать программу закупки товаров, планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовать продажу товаров с учетом рыночной ситуации |
| | Владеет | современными методами организации процесса закупки товаров и планирования продажи товаров и услуг |

Для формирования вышеуказанных компетенций в рамках дисциплины «Коммерческая деятельность» применяются следующие методы активного/интерактивного обучения: метод ситуационного анализа (ситуационные

задания, кейс-задача), метод проектов (разработка индивидуального проекта, майнд-карта), метод дискуссии (групповые дискуссии).

СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Лекции – 6 часов

Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности

Значение коммерческой деятельности. Функции коммерческой деятельности. Элементы коммерческой деятельности. Системный подход к организации коммерческой деятельности предприятия. Механизмы регулирования коммерческой деятельности в условиях рынка (правовое регулирование, спекуляция и конкуренция).

Тема 2. Коммерческая информация и ее защита

Понятие коммерческой информации и коммерческой тайны в организации коммерческой деятельности предприятия. Законодательное регулирование и обеспечение защиты коммерческой тайны.

Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности

Характеристика основных субъектов, занимающихся коммерческой деятельностью. Организационно-правовые формы функционирования торговых предприятий. Сетевые системы в торговле и перспективы их развития в России. Законодательное регулирование процесса создания и ликвидации предприятия.

Тема 4. Инфраструктура коммерческой деятельности

Понятие инфраструктуры при формировании рыночных отношений. Условия внешней и внутренней среды предприятия, влияющие на формирование инфраструктуры коммерческой деятельности.

Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия

Роль и значение закупочной деятельности в системе коммерческой деятельности предприятия. Функциональные обязанности специалиста службы закупки (логиста). Характеристика основных этапов программы

закупки предприятия (методы определения объема закупаемого товара, методы выбора поставщика, методы определения потребности в закупаемых товарах, методы поставки товаров). Использование методов ABC – анализа и XYZ – анализа при формировании объема закупки. Оферта, ее содержание, виды и порядок предоставления. Методы определения эффективности закупочной деятельности предприятия. Понятие и виды хозяйственных связей. Организация хозяйственных связей, коммерческие операции и сделки.

Тема 6. Организация сбытовой деятельности предприятия и формирование каналов распределения

Особенности разработки программы сбыта производственного предприятия. Особенности сбытовой программы посредника (оптового, розничного). Вертикально – интегрированные системы сбыта (виды, характеристика каждого вида). Оценка эффективности канала сбыта предприятия. Структура отдела сбыта предприятия и методы оценки эффективности его работы. Каналы распределения, их структура, состав и виды. Стратегии сбыта в канале распределения продукции (вталкивания, втягивания).

Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия

Сущность договора в гражданско - правовом российском законодательстве. Публичный договор, его характеристика и особенности использования в коммерческой практике. Понятие договорных конструкций по ГК РФ, их характеристика. «Обычай (правила) делового оборота», сущность и особенности применения в коммерческой практике при заключении договоров. Договор купли – продажи: виды, существенные условия, заключение, исполнение и расторжение. Способы обеспечения обязательств по договору (характеристика всех видов). Понятие спецификации при заключении договора поставки.

Тема 8. Организация коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий

Значение оптовой торговли в распределении товарной массы. Организованный оптовый рынок и его место в доведении товаров до потребителей (ярмарки, биржи, аукционы). Понятие розничной торговли, виды розничных торговых предприятий и особенности их организаций. Форматы розничных торговых предприятий.

Тема 9. Планирование коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности

Роль и место планирования коммерческой деятельности в управлении предприятием. Система планирования на предприятии, сущность и структура объектов планирования на предприятии. Понятие и этапы оперативного бизнес - планирования. Методология тактического планирования коммерческой деятельности. Планирование продаж предприятия (разработка плана и бюджета продаж). Планирование потребности в материально-технических ресурсах. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия.

I. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ПРАКТИЧЕСКОЙ ЧАСТИ КУРСА

Практические занятия (10 час., в том числе в интерактивной форме -10 час.)

Занятие 1. Значение коммерческой деятельности (2час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

1. Коммерческая деятельность как элемент процесса экономического воспроизводства
2. Функции коммерческой деятельности и их характеристика
3. Современные механизмы регулирования коммерческой деятельности
4. Эволюция коммерческой деятельности
5. Подготовка докладов – презентаций по теме
6. Выполнение индивидуального проектного задания (Характеристика элементов коммерческой деятельности конкретного предприятия)

Занятие 2. Правовое регулирование коммерческих операций и сделок. Государственный контроль в сфере коммерции (2 час.)

1. Законодательные и нормативные акты, их значение для развития коммерческой деятельности
2. Государственный контроль в сфере коммерции
3. Фискальная политика государства
4. Подготовка докладов – презентаций по теме

Занятие 3. Характеристика элементов коммерческой деятельности (2 час.)

1. Элементы коммерческой деятельности и их взаимосвязь
2. Признаки и особенности деятельности торговой отрасли
3. Характеристика процессов и операций в торговле
4. Контрольная работа

Занятие 4. Коммерческая информация и ее защита (2 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

1. Понятие коммерческой информации, ее свойства и способы получения
2. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты
3. Подготовка докладов – презентаций по теме
4. Выполнение индивидуального проектного задания (Коммерческая информация и способы защиты коммерческой тайны на предприятии)

Занятие 5. Субъекты коммерческой деятельности и их развитие в современных условиях (4 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (4 час.)

1. Организационно-правовые формы коммерческой деятельности
2. Подготовка документов для регистрации и открытия отдельных видов коммерческих предприятий

3. Подготовка докладов – презентаций по теме
4. Выполнение индивидуальных проектных заданий (Оформление пакета документов по регистрации предприятия, составление технологических карт создания и ликвидации предприятия)

5. Тестирование

Занятие 6. Инфраструктура коммерческой деятельности (2 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – решение ситуационных задач (2 час.)

1. Понятие инфраструктуры и характеристика ее элементов
2. Внешняя среда предприятия
3. Основные признаки глобальной экономики и ее роль в развитии торговой отрасли России
4. Решение ситуационных задач
5. Групповая дискуссия

Занятие 7. Организация закупочной деятельности предприятия (4 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания, решение ситуационного задания (2 час.)

1. Роль и значение закупочной деятельности в системе коммерческой деятельности предприятия
2. Понятие закупочная логистика, ее цели и задачи на предприятии
3. Функциональные обязанности специалиста службы закупки
4. Характеристика основных этапов программы закупки предприятия (методы определения объема закупаемого товара, методы выбора поставщика, методы определения потребности в закупаемых товаров, методы поставки товаров)
5. Использование методов ABC – анализа и XYZ – анализа при формировании объема закупки
6. Оферта, ее содержание, виды и порядок предоставления

7. Методы определения эффективности закупочной деятельности предприятия. Понятие и виды хозяйственных связей

8. Подготовка докладов – презентаций по теме

9. Выполнение индивидуального проектного задания (Основные методы закупочной деятельности предприятия)

10. Решение ситуационного задания по выбору поставщика и заполнению договора поставки

Занятие 8. Организация сбытовой деятельности предприятия (4 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

1. Особенности разработки программы сбыта производственного предприятия

2. Особенности сбытовой программы посредника (оптового, розничного)

3. Вертикально – интегрированные системы сбыта (виды, характеристика каждого вида)

4. Структура отдела сбыта предприятия и методы оценки эффективности его работы

5. Подготовка докладов – презентаций по теме

6. Выполнение индивидуальных проектных заданий (Формирование программы сбыта предприятия и оценка ее эффективности)

7. Тестирование

8. Решение кейс-задачи

Занятие 9. Организация договорной деятельности предприятия (4 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

1. Сущность договора в гражданско - правовом российском законодательстве

2. Публичный договор, его характеристика и особенности использования в коммерческой практике
3. Понятие договорных конструкций по ГК, их характеристика
4. «Обычаи (правила) делового оборота», сущность и особенности применения в коммерческой практике при заключении договоров
5. Договор купли – продажи: виды, существенные условия, заключение, исполнение и расторжение
6. Способы обеспечения обязательств по договору (характеристика всех видов)
7. Подготовка докладов – презентаций по теме
8. Выполнение индивидуальных заданий (Заполнение 4 форм договоров купли – продажи, нормативно-правовое решение проблем по нарушению условий договора)

Занятие 10. Организация коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий (4 час.)

1. Значение оптовой торговли в распределении товарной массы
2. Организованный оптовый рынок и его место в доведении товаров до потребителей (ярмарки, биржи, оптовые рынки)
3. Понятие розничной торговли, виды розничных торговых предприятий и особенности их организаций
4. Форматы розничных торговых предприятий
5. Подготовка докладов – презентаций по теме
6. Групповая дискуссия

Занятие 11. Планирование коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности (6 час.)

Метод активного / интерактивного обучения – выполнение индивидуального проектного задания (2 час.)

1. Система планирования на предприятии
2. Выбор стратегии в соответствии с результатами стратегического анализа. Оценка выбранной стратегии

3. Планирование продаж
4. Планирование потребности в материально-технических ресурсах
5. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия
6. Подготовка докладов – презентаций по теме
7. Выполнение индивидуальных заданий по оценке эффективности бизнес – плана конкретного предприятия

II. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Коммерческая деятельность» представлено в Приложении 1 и включает в себя:

- план-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине, в том числе примерные нормы времени на выполнение по каждому заданию;
- характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся и методические рекомендации по их выполнению;
- требования к представлению и оформлению результатов самостоятельной работы;
- критерии оценки выполнения самостоятельной работы.

III. КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

| № п/п | Контролируемые разделы / темы дисциплины | Коды и этапы формирования компетенций | | Оценочные средства | |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | | текущий контроль | промежуточная аттестация |
| 1 | Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности Тема 2. Коммерческая информация и ее защита | ОПК -3 | знает действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы | Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 4, 10, 12, 14, 15-16, 22, 25-26, 29, 36 |
| | | | умеет пользоваться нормативными документами в своей | Тест (ПР-1) Реферат (ПР- | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 4, |

| | | | | | |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности</p> <p>Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия</p> <p>Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия</p> | | <p>профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство</p> | 4) | 10, 12, 14, 15-16, 22, 25-26, 29 |
| | | | <p>владеет методами анализа требований нормативных документов и их применения в коммерческой деятельности предприятия</p> | Проект (ПР-9) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 4, 10, 12, 14, 15-16, 22, 25-26, 29, 36 |
| 2 | <p>Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия</p> <p>Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия</p> <p>Тема 8. Организация коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий</p> | ПК-1 | <p>знает особенности управления ассортиментом и качеством товаров</p> | <p>Дискуссия (УО-4)</p> <p>Коллоквиум (УО-2)</p> | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 10-11, 14, 19-21, 24, 28, 31-33 |
| | | | <p>умеет оценить качество товаров, обеспечить необходимый уровень качества товаров и процесс хранения товаров</p> | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 10-11, 14, 19-21, 24, 28, 31-33 |
| | | | <p>владеет методами контроля качества товаров, осуществления управления ассортиментом товаров предприятия</p> | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 10-11, 14, 19-21, 24, 28, 31 |
| 3 | <p>Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия</p> <p>Тема 6. Организация сбытовой деятельности предприятия и формирование каналов распределения</p> <p>Тема 9. Планирование коммерческой деятельности предприятия и оценка ее</p> | ПК-2 | <p>знает особенности организации и управления основными коммерческими процессами (торгово-технологическими, хранения, закупки и сбыта) на предприятии любого типа</p> | <p>Дискуссия (УО-4)</p> <p>Коллоквиум (УО-2)</p> | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 2, 3, 6-7, 13, 16-18, 25-27, 29-30, 32, 34, 36 |
| | | | <p>умеет осуществить управление основными коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат и получения прибыли</p> | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 2, 3, 6-7, 13, 16-18, 25-27, 29-30, 32, 34, 36 |
| | | | <p>владеет методами оценки эффективности управления основными коммерческими процессами и операциями с учетом отраслевой специфики</p> | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 2, 3, 6-7, 13, 16-18, 25-27, 29-30, 32, 34, 36 |

| | | | | | |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| | эффективности | | предприятия | | |
| 4 | <p>Тема 4. Инфраструктура коммерческой деятельности</p> <p>Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия</p> <p>Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия</p> | ПК-6 | <p>знает основные принципы организации коммерческой деятельности предприятия с целью выбора деловых партнеров для заключения сделок, порядок заключения и исполнения основных договоров</p> | <p>Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2)</p> | <p>Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36</p> |
| | | | <p>умеет проводить деловые переговоры с партнерами при заключении коммерческих сделок, заключать договора и осуществлять контроль за их выполнением</p> | <p>Тест (ПР-1) Проект (ПР-9)</p> | <p>Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36</p> |
| | | | <p>владеет методами контроля и оценки эффективности заключаемых коммерческих сделок и выполнения договорных обязательств</p> | <p>Проект (ПР-9)</p> | <p>Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36</p> |
| | | | <p>знает подходы к организации коммерческой деятельности предприятия по закупке и продаже товаров</p> | <p>Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2)</p> | <p>Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36</p> |
| | <p>Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия</p> <p>Тема 6. Организация сбытовой деятельности предприятия и формирование каналов</p> <p>Тема 8. Организация коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий</p> <p>Тема 9. Планирование коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности</p> | ПК-7 | <p>умеет разрабатывать программу закупки товаров, планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовать продажу товаров с учетом рыночной ситуации</p> | <p>Тест (ПР-1) Проект (ПР-9)</p> | <p>Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36</p> |
| | | | <p>владеет современными методами организации процесса закупки товаров и планирования продажи товаров и услуг</p> | <p>Проект (ПР-9)</p> | <p>Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36</p> |

Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 2.

IV. СПИСОК УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ И ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Основная литература

(электронные и печатные издания)

1. Баженов Ю.К. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: - (Высшее образование) - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/502697>

2. Боровинский Д. В. Организация закупочной деятельности в коммерческом предприятии. Синергетический эффект интеграции (современные методики расчетов) [Электронный ресурс] : монография / Д. В. Боровинский, В. В. Куимов. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2014. – 172 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=507439> - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/507439>

3. Гуняков Д. Ю. Коммерциология: предчувствие перемен. Инновационные бизнес-модели коммерческой деятельности/ Гуняков Ю.В., Гуняков Д.Ю. - Краснояр.: СФУ, 2015. - 160 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/550323>

4. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>

5. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>

Дополнительная литература (печатные и электронные издания)

1. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/557756>

2. Минько Э. В. Основы коммерции [Электронный ресурс]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям 080301 «Коммерция (торговое дело)», 080111 «Маркетинг» / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. - 512 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=377001>

3. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=484736>

4. Основы предпринимательской деятельности: Учебник / В.Н. Наумов. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 313 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=411733>

5. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие / Т.М. Голубева. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 272 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=400632>

6. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Учебное пособие / А.И. Тыщенко. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 216 с. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=363700>

Нормативно-правовые материалы

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» от 07.02.1992 № 2300-1 (действующая редакция от 01.05.2017г.) - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/consumerism/>

2. "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая, вторая, третья и четвертая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 29.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 06.08.2017) // [Электронный ресурс]. – Электрон. Дан. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_5142//

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Электронно-библиотечная система «Лань» Режим доступа: <http://e.lanbook.com>
3. Электронно-библиотечная система «Научно-издательского центра ИНФРА-М» Режим доступа: <http://znanium.com>
4. Электронно-библиотечная система БиблиоТех. Режим доступа: <http://www.bibliotech.ru>
5. Электронный каталог научной библиотеки ДВФУ Режим доступа: <http://ini-fb.dvgu.ru:8000/cgi-bin/gw/chameleon>
6. Научная библиотека КиберЛенинка: Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>

Перечень информационных технологий и программного обеспечения

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
2. Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru>

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Реализация дисциплины «Коммерческая деятельность» предусматривает следующие виды учебной работы: лекции, практические занятия, самостоятельную работу студентов, текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Освоение курса дисциплины «Коммерческая деятельность»

предполагает рейтинговую систему оценки знаний студентов и предусматривает со стороны преподавателя текущий контроль за посещением студентами лекций, подготовкой и выполнением всех практических заданий, выполнением всех видов самостоятельной работы.

Промежуточной аттестацией по дисциплине «Коммерческая деятельность» является экзамен, который проводится в виде собеседования.

В течение учебного семестра обучающимся нужно:

- освоить теоретический материал (20 баллов);
- успешно выполнить аудиторные и контрольные задания (50 баллов);
- своевременно и успешно выполнить все виды самостоятельной работы (30 баллов).

Студент считается аттестованным по дисциплине «Коммерческая деятельность» при условии выполнения всех видов текущего контроля и самостоятельной работы, предусмотренных учебной программой.

Критерии оценки по дисциплине «Коммерческая деятельность» для аттестации на экзамене следующие: 86-100 баллов – «отлично», 76-85 баллов – «хорошо», 61-75 баллов – «удовлетворительно», 60 и менее баллов – «неудовлетворительно».

Пересчет баллов по текущему контролю и самостоятельной работе производится по формуле:

$$P(n) = \sum_{i=1}^m \left[\frac{O_i}{O_i^{max}} \times \frac{k_i}{W} \right],$$

где: $W = \sum_{i=1}^n k_i^n$ для текущего рейтинга;

$W = \sum_{i=1}^m k_i^n$ для итогового рейтинга;

$P(n)$ – рейтинг студента;

m – общее количество контрольных мероприятий;

n – количество проведенных контрольных мероприятий;

O_i – балл, полученный студентом на i -ом контрольном мероприятии;

O_i^{max} – максимально возможный балл студента по i -му контрольному

мероприятию;

k_i – весовой коэффициент i -го контрольного мероприятия;

k_i^n – весовой коэффициент i -го контрольного мероприятия, если оно является основным, или 0, если оно является дополнительным.

Рекомендации по планированию и организации времени, отведенного на изучение дисциплины

Начиная изучение дисциплины «Коммерческая деятельность», студенту необходимо:

– ознакомиться с программой, изучить список рекомендуемой литературы; к программе курса необходимо будет возвращаться постоянно, по мере усвоения каждой темы в отдельности, для того чтобы понять: достаточно ли полно изучены все вопросы;

– внимательно разобраться в структуре дисциплины, в системе распределения учебного материала по видам занятий, формам контроля, чтобы иметь представление о курсе в целом, о лекционной и практической части всего курса изучения;

– обратиться к электронному учебному курсу загруженному на платформе Blackboard по дисциплине «Коммерческая деятельность (Основы коммерческой деятельности)», позволяющим ориентироваться в последовательности выполнения заданий;

При подготовке к занятиям по дисциплине «Коммерческая деятельность» необходимо руководствоваться нормами времени на выполнение заданий. Например, при подготовке к занятию на проработку конспекта одной лекции, учебников, как правило, отводится от 0,5 часа до 2 часов, а на изучение первоисточников объемом 16 страниц печатного текста с составлением конспекта 1,5–2 часа, с составлением лишь плана около 1 часа.

Рекомендации по работе с литературой

Для изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» необходимо использовать различные источники: учебники, учебные и учебно-

методические пособия, монографии, сборники научных статей, публикаций, справочную литературу, раскрывающую категориально понятийный аппарат, интернет-сайты и тематические порталы.

При самостоятельной работе с учебниками и учебными пособиями рекомендуется придерживаться определенной последовательности. Читая и конспектируя тот или иной раздел учебника, необходимо твердо усвоить основные определения, понятия и классификации. После усвоения соответствующих понятий и закономерностей следует решить задачи или проанализировать примеры их практического применения на опыте зарубежных и российских предприятий, закрепляя тем самым проработанный теоретический материал.

Изучение курса должно вестись систематически и сопровождаться составлением подробного конспекта. После изучения какого-либо раздела по учебнику или конспекту лекций рекомендуется по памяти воспроизвести основные термины раздела. Такой метод дает возможность самостоятельно проверить готовность к практическому занятию, рейтингу или экзамену. Особое внимание следует уделить решению задач, поскольку это способствует лучшему пониманию и закреплению теоретических знаний. Перед решением задач необходимо повторить методику расчета изучаемых показателей, формулы расчета, просмотреть примеры решения аналогичных задач.

Рекомендации по выполнению практических заданий

Поскольку большинство проблем коммерческой деятельности носят прикладной характер и непосредственно связаны с практической деятельностью хозяйствующих субъектов, то большое значение для формирования практических навыков по дисциплине «Коммерческая деятельность» имеют кейсы, которые представляют собой особую технику обучения, использующую описание реальных экономических, социальных и бизнес-ситуаций. Кейсы базируются на фактическом материале или же приближены к реальной ситуации. Для решения ситуационных задач или

кейсов необходимо внимательно изучить условия, вспомнить теоретический материал по изучаемой теме, проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные варианты решения и выбрать лучший из них. Чем более аргументированно и обоснованно предлагаемое решение, тем легче отстаивать свою точку зрения в ходе проведения практического занятия или разбора решений ситуационных задач.

Такую же цель, но в ином плане, преследуют практические занятия. Проводимые в различных формах (дискуссия, коллоквиум, тест, кейс-задача, реферат), они дают возможность непосредственно понять алгоритм применения теоретических знаний, излагаемых в учебниках и на лекциях.

Поэтому студент должен активно участвовать в выполнении всех видов практических работ. Следует иметь в виду, что все разделы и темы дисциплины «Коммерческая деятельность» являются в равной мере важными и часто взаимосвязаны.

В процессе изучения дисциплины студент обязан активно использовать все формы обучения: посещать лекции и практические занятия, получать консультации преподавателя и выполнять все виды самостоятельной работы.

Лекции - это систематическое устное изложение учебного материала. На них студент получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов. Практические занятия направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, ведения дискуссий. На занятиях студенты под руководством преподавателя решают задачи, обсуждают дискуссионные вопросы, отвечают на вопросы тестов, закрепляя приобретенные знания.

Для участия в практическом занятии студенту следует тщательно подготовиться. На каждом занятии студент набирает баллы в рамках рейтинговой системы по текущей успеваемости, поэтому важно проявить себя с лучшей стороны. Практические занятия предоставляют студенту

проявить инициативу, возможность творчески раскрыться и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Рекомендации по самостоятельной работе студентов и подготовке к экзамену

К самостоятельной работе студентов в ходе изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» относят подготовку к практическим занятиям: индивидуальную работу с литературой, конспектами лекций, самостоятельный поиск и изучение фундаментальной, современной научной и прикладной литературы, интернет-источников; индивидуальное задание; подготовку к рейтинговому контролю; написание реферата.

Распределение времени на выполнение различных видов самостоятельной работы определяется план-графиком выполнения самостоятельной работы по дисциплине. По дисциплине «Коммерческая деятельность» предусмотрен экзамен в виде рейтинга или устного опроса в форме собеседования.

Предусмотрена электронная поддержка дисциплины в интерактивной образовательной среде LMS Blackboard ДВФУ, где студенту доступно полное содержание курса (содержание лекций и практических занятий), контроль выполненных заданий преподавателем, общение с преподавателем в рамках форума, прохождение тестирования по темам курса.

Разъяснения по работе с электронным учебным курсом

Вся информация по данному курсу находится в электронной системе Blackboard в электронном курсе под номером [FU50001-38.03.06-OKD-01](#).

В ней содержится информация:

- о курсе;
- рабочая программа учебной дисциплины;
- преподаватели курса;
- конспекты лекций;
- глоссарий;
- список литературы;

- дополнительные материалы;
- материалы для практических занятий;
- материалы для организации самостоятельной работы студентов;
- контрольно-измерительные материалы;
- результаты работ;
- доска обсуждений;
- блоги;
- объявления и др.

Студент может воспользоваться этим ресурсом в случае отсутствия на занятиях, для повторения пройденного материала, для закрепления материала, для самостоятельной работы, для контроля и проверки знаний, для подготовки к практическим занятиям, для подготовки к экзамену, для общения с преподавателем, для передачи домашних, самостоятельных работ преподавателю.

VI. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине «Коммерческая деятельность» необходима учебная аудитория с оборудованием: (мультимедийный проектор, экран, акустическая система).

В читальных залах Научной библиотеки ДВФУ предусмотрены рабочие места для людей с ограниченными возможностями здоровья, оснащены дисплеями и принтерами Брайля; оборудованные портативными устройствами для чтения плоскочечатных текстов, сканирующими и читающими машинами, видеоувелечителем с возможностью регуляции цветовых спектров; увеличивающими электронными лупами и ультразвуковыми маркировщиками.

В целях обеспечения специальных условий обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ДВФУ все здания оборудованы

пандусами, лифтами, подъемниками, специализированными местами, оснащенными туалетными комнатами, табличками информационно-навигационной системы.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ
РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ**
по дисциплине «Коммерческая деятельность»
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки очная

**Владивосток
2018**

1 План-график выполнения самостоятельной работы по дисциплине

| № п/п | Дата/сроки выполнения | Вид самостоятельной работы | Примерные нормы времени на выполнение,ч. | Форма контроля |
|-------|-----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|-------------------------|
| 1 | 4 неделя | Составление майнд-карты по теме проектной работы | 5 | Майнд-карта |
| 2 | 1-6 неделя | Написание реферата | 10 | Защита реферата |
| 3 | В течение семестра | Подготовка к практическим занятиям, выполнение индивидуального домашнего задания (ИДЗ); индивидуальная работа с литературой, конспектами лекций | 21 | Контрольная работа, ИДЗ |
| 4 | 17-18 неделя | Подготовка к экзамену | 36 | Собеседование |
| | Итого | | 72 | |

2 Характеристика заданий для самостоятельной работы обучающихся, методические рекомендации по их выполнению

Рекомендации по самостоятельной работе студентов

Особое значение для освоения теоретического материала и для приобретения и формирования умений и навыков имеет самостоятельная работа студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» предусматривает изучение рекомендуемой основной и дополнительной литературы, написание рефератов, подготовку к выполнению и защите практических проектных заданий и промежуточной аттестации – экзамену.

Для самопроверки усвоения теоретического материала, подготовки к выполнению и защите практических работ и сдаче экзамена студентам предлагаются вопросы для самоконтроля.

Составление майнд-карты по теме проектной работы

Майнд-карта или интеллект-карта (mind map) - это удобная техника для структурирования информации в визуальной форме. Цель создания карты –

визуализация актуальных направлений развития коммерческой деятельности. Основой для разработки майнд-карты по дисциплине «Коммерческая деятельность» являются статьи в изданиях, индексируемых базой Scopus.

Требования к майнд-карте. Студенту необходимо изучить аннотации статей, суть которых связана с содержанием дисциплины. На основе контент-анализа не менее 50 аннотаций по заданной теме студент выделяет основные актуальные направления развития коммерческой деятельности, востребованные международным научным и бизнес сообществами за последние 10 лет.

Алгоритм работы с базой данных Scopus

1. Студенту необходимо зарегистрироваться (создать учетную запись) на сайте ДВФУ (<http://idm.dvfu.ru/>).

2. Путем идентификации на портале ДВФУ (под своим логином и паролем), зайти в базу данных Scopus (<http://www.scopus.com/home.url>)
Доступ к базе данной осуществляется со всех компьютеров, подключенных к сети ДВФУ.

3. Выберите параметры поиска необходимых документов:

- ключевое слово;
- область поиска;
- тип документа;
- года;
- предметная область;
- поиск по документам;
- поиск по авторам;
- поиск по организациям;
- расширенный поиск.

4. Просмотрите результаты поиска, скорее всего, по итогам поиска количество документов составит несколько тысяч. С целью достижения цели самостоятельной работы – сузьте поиск путем выбора высокорейтинговых журналов с высоким импакт-фактором и /или тех статей, индекс цитирования

по которым превышает 10 единиц.

5. По результатам поиска полученную информацию целесообразно перевести в таблицу Excel.

6. После преобразования у студента готова исходная информация, которую нужно подвергнуть контент-анализу. По результатам контент-анализа студенты получают список статей, аннотации и/или тексты которых следует внимательно прочитать.

7. Для скачивания понравившейся статьи можно перейти на сайт издательства и скачать требуемую статью (при условии ее свободного доступа)

8. Итогом работы с базой данных Scopus является майнд-карта, которая наглядно позволит увидеть актуальные направления развития коммерческой деятельности.

Требования к оформлению результатов работы по составлению майнд-карты: наличие титульного листа обязательно, далее следует сама майнд-карта, которая позволяет визуализировать выделенные в ходе контент-анализа актуальные направления развития коммерческой деятельности, затем приводится список литературы в разрезе выделенных направлений, оформленный согласно ГОСТа.

Рядом указывается перевод названия статьи на русском языке.

Обратите внимание: наличие активных гиперссылок на оригиналы статей – обязательно.

Критерии оценки майнд-карты:

– 100-86 баллов выставляется, если студент аргументировал все выделенные направления развития в области коммерческой деятельности, точно определив содержание и составляющие. Приведены данные зарубежной литературы в количестве от 50 источников. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами контент-анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет;

– 85-76 - баллов – работа студента характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся статьи зарубежных авторов в количестве 40 источников. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

– 75-61 балл – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены статьи зарубежных авторов по рассматриваемой теме в количестве 30 источников. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы;

– 60-50 баллов – если работа основана на контент-анализе менее 30 источников. Допущены принципиальные ошибки в выделении направлений развития коммерческой деятельности. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы.

Методические указания по выполнению реферата

Цели и задачи реферата

Реферат (от лат. *refero* - докладываю, сообщаю) представляет собой краткое изложение проблемы практического или теоретического характера с формулировкой определенных выводов по рассматриваемой теме. Избранная студентом проблема изучается и анализируется на основе одного или нескольких источников. В отличие от курсовой работы, представляющей собой комплексное исследование проблемы, реферат направлен на анализ одной или нескольких научных работ.

Целями написания реферата являются:

- развитие у студентов навыков поиска актуальных проблем современного законодательства;
- развитие навыков краткого изложения материала с выделением лишь самых существенных моментов, необходимых для раскрытия сути проблемы;

– развитие навыков анализа изученного материала и формулирования собственных выводов по выбранному вопросу в письменной форме, научным, грамотным языком.

Задачами написания реферата являются:

– научить студента максимально верно передать мнения авторов, на основе работ которых студент пишет свой реферат;

– научить студента грамотно излагать свою позицию по анализируемой в реферате проблеме;

– подготовить студента к дальнейшему участию в научно – практических конференциях, семинарах и конкурсах;

– помочь студенту определиться с интересующей его темой, дальнейшее раскрытие которой возможно осуществить при написании курсовой работы или диплома;

– уяснить для себя и изложить причины своего согласия (несогласия) с мнением того или иного автора по данной проблеме.

Основные требования к содержанию реферата

Студент должен использовать только те материалы (научные статьи, монографии, пособия), которые имеют прямое отношение к избранной им теме. Не допускаются отстраненные рассуждения, не связанные с анализируемой проблемой. Содержание реферата должно быть конкретным, исследоваться должна только одна проблема (допускается несколько, только если они взаимосвязаны). Студенту необходимо строго придерживаться логики изложения (начать с определения и анализа понятий, перейти к постановке проблемы, проанализировать пути ее решения и сделать соответствующие выводы). Реферат должен заканчиваться выводом по теме.

По своей структуре реферат состоит из:

1 Титульного листа;

2 Введения, где студент формулирует проблему, подлежащую анализу и исследованию;

3 Основного текста, в котором последовательно раскрывается избранная тема. В отличие от курсовой работы, основной текст реферата предполагает разделение на 2-3 параграфа без выделения глав. При необходимости текст реферата может дополняться иллюстрациями, таблицами, графиками, но ими не следует «перегружать» текст;

4 Заключение, где студент формулирует выводы, сделанные на основе основного текста.

5 Списка использованных источников. В данном списке называются как те источники, на которые ссылается студент при подготовке реферата, так и иные, которые были изучены им при подготовке реферата.

Объем реферата составляет 10-15 страниц машинописного текста, но в любом случае не должен превышать 15 страниц. Междустрочный интервал – 1,5 строки, размер шрифта – 14, шрифт – Times New Roman, поля: левое — 3 см, правое — 1 см, верхнее и нижнее - 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. Отступ первой строки равен 1,25 см.

Порядок сдачи реферата и его оценка

Реферат пишется студентами в сроки, устанавливаемые преподавателем по конкретной дисциплине, и сдается преподавателю, ведущему дисциплину.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке реферата учитываются соответствие содержания выбранной теме, четкость структуры работы, умение работать с научной литературой, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

Тематика рефератов

1. Взаимосвязь коммерции и маркетинга в системе предприятия
2. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности (законодательное регулирование)

3. Системный подход к процессу управления коммерческой деятельностью
4. Роль и значение закупочной деятельности в системе коммерческой деятельности предприятия
5. Понятие закупочная логистика, ее цели и задачи на предприятии
6. Функциональные обязанности специалиста службы закупки (логиста)
7. Дать характеристику основным этапам программы закупки предприятия (методы определения объема закупаемого товара, методы выбора поставщика, методы определения потребности в закупаемых товаров, методы поставки товаров)
8. Оферта, ее содержание, виды и порядок предоставления
9. Методы определения эффективности закупочной деятельности предприятия
10. Характеристика и значение основных коммерческих связей
11. Сущность договора в гражданско- правовом российском законодательстве
12. Подходы к понятию договора в зарубежном законодательстве
13. Публичный договор, его характеристика и особенности использования в коммерческой практике
14. Понятие договорных конструкций по ГК, их характеристика
15. «Обычаи (правила) делового оборота», сущность и особенности применения в коммерческой практике при заключении договоров
16. Договор розничной купли – продажи: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение
17. Договор контрактации: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение
18. Договор оптовой купли – продажи: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение

19. Договор поставки для государственных нужд: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение
20. Способы обеспечения обязательств по договору
21. Условия нарушения пунктов договора поставки, правовые последствия для контрагентов
22. Понятие спецификации при заключении договора поставки.
23. Особенности разработки программы сбыта производственного предприятия
24. Особенности сбытовой программы посредника (оптового, розничного)
25. Вертикально – интегрированные системы сбыта (виды, характеристика каждого вида)
26. Оценка эффективности канала сбыта предприятия
27. Структура отдела сбыта предприятия и методы оценки эффективности его работы
28. Стратегии сбыта в канале распределения продукции (вталкивания, втягивания)
29. Структура основных посреднических договоров (агентское соглашение, договор дистрибуции, договор консигнации)
30. Сущность франчайзинга, его основные виды и типы
31. Законодательное регулирование франчайзинга в России.
Проблемы франчайзинга
32. Структура договора франчайзинга. Преимущества и обязанности сторон по договору франчайзинга
33. Особенности коммерциализации бизнес – франшиз

Критерии оценки реферата:

– 100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; работа оформлена правильно;

– 85-76 - баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы;

– 75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы;

- 60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»
(ДВФУ)

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ
по дисциплине «Коммерческая деятельность»
Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Форма подготовки очная

Владивосток
2018

**Паспорт
фонда оценочных средств
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

| Код и формулировка компетенции | Этапы формирования компетенции | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p style="text-align: center;">ОПК -3</p> <p>умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов</p> | Знает | действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы |
| | Умеет | пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство |
| | Владеет | методами анализа требований нормативных документов и их применения в коммерческой деятельности предприятия |
| <p style="text-align: center;">ПК- 1</p> <p>способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> | Знает | особенности управления ассортиментом и качеством товаров |
| | Умеет | оценить качество товаров, обеспечить необходимый уровень качества товаров и процесс хранения товаров |
| | Владеет | методами контроля качества товаров, осуществления управления ассортиментом товаров предприятия |
| <p style="text-align: center;">ПК - 2</p> <p>способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p> | Знает | особенности организации и управления основными коммерческими процессами (торгово-технологическими, хранения, закупки и сбыта) на предприятии любого типа |
| | Умеет | осуществить управление основными коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат и получения прибыли |
| | Владеет | методами оценки эффективности управления основными коммерческими процессами и операциями с учетом отраслевой специфики предприятия |
| <p style="text-align: center;">ПК - 6</p> <p>способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p> | Знает | основные принципы организации коммерческой деятельности предприятия с целью выбора деловых партнеров для заключения сделок, порядок заключения и исполнения основных договоров |
| | Умеет | проводить деловые переговоры с партнерами при заключении коммерческих сделок, заключать договора и осуществлять контроль за их выполнением |
| | Владеет | методами контроля и оценки эффективности заключаемых коммерческих сделок и выполнения договорных обязательств |
| <p style="text-align: center;">ПК-7</p> <p>способность организовывать и планировать материально-</p> | Знает | подходы к организации коммерческой деятельности предприятия по закупке и продаже товаров |

| | | |
|----------------------------------------------------------------|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | Умеет | разрабатывать программу закупки товаров, планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовать продажу товаров с учетом рыночной ситуации |
| | Владеет | современными методами организации процесса закупки товаров и планирования продажи товаров и услуг |

КОНТРОЛЬ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ КУРСА

| № п/п | Контролируемые разделы / темы дисциплины | Коды и этапы формирования компетенций | Оценочные средства | | |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| | | | текущий контроль | промежуточная аттестация | |
| 1 | Тема 1. Понятие и сущность коммерческой деятельности Тема 2. Коммерческая информация и ее защита Тема 3. Субъекты коммерческой деятельности Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия | ОПК -3 | действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы | Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 4, 10, 12, 14, 15-16, 22, 25-26, 29, 36 |
| | | | пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство | Тест (ПР-1) Реферат (ПР-4) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 4, 10, 12, 14, 15-16, 22, 25-26, 29, 36 |
| | | | методами анализа требований нормативных документов и их применения в профессиональной деятельности | Проект (ПР-9) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 4, 10, 12, 14, 15-16, 22, 25-26, 29, 36 |
| 2 | Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия Тема 8. | ПК-1 | особенности управления ассортиментом и качеством товаров | Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 10-11, 14, 19-21, 24, 28, 31-33 |
| | | | оценить качество товаров, обеспечить необходимый уровень качества товаров и процесс хранения товаров | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 10-11, 14, 19-21, 24, 28, 31-33 |
| | | | методами контроля качества товаров, осуществления управления | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 1, 10-11, 14, 19-21, |

| | | | | | |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|
| | Организация коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий | | ассортиментом товаров предприятия | | 24, 28, 31 |
| 3 | Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия Тема 6. Организация сбытовой деятельности предприятия и формирование каналов распределения Тема 9. Планирование коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности | ПК-2 | особенности организации и управления основными коммерческими процессами (торгово-технологическими, хранения, закупки и сбыта) на предприятии любого типа | Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 2, 3, 6-7, 13, 16-18, 25-27, 29-30, 32, 34, 36 |
| | | | осуществить управление основными коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат и получения прибыли | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 2, 3, 6-7, 13, 16-18, 25-27, 29-30, 32, 34, 36 |
| | | | методами оценки эффективности управления основными коммерческими процессами и операциями с учетом отраслевой специфики предприятия | Кейс-задача (ПР-11) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 2, 3, 6-7, 13, 16-18, 25-27, 29-30, 32, 34, 36- |
| 4 | Тема 4. Инфраструктура коммерческой деятельности Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия Тема 7. Организация договорной деятельности предприятия | ПК- 6 | основные принципы организации коммерческой деятельности предприятия с целью выбора деловых партнеров для заключения сделок, порядок заключения и исполнения основных договоров | Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36 |
| | | | проводить деловые переговоры с партнерами при заключении коммерческих сделок, заключать договора и осуществлять контроль за их выполнением | Тест (ПР-1) Проект (ПР-9) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36 |
| | | | методами контроля и оценки эффективности заключаемых | Проект (ПР-9) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, |

| | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Тема 5. Организация закупочной деятельности и хозяйственных связей предприятия</p> <p>Тема 6. Организация сбытовой деятельности предприятия и формирование каналов</p> <p>Тема 8. Организация коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий</p> <p>Тема 9. Планирование коммерческой деятельности предприятия и оценка ее эффективности</p> | ПК -7 | коммерческих сделок и выполнения договорных обязательств | | 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36 |
| | | подходы к организации коммерческой деятельности предприятия по закупке и продаже товаров | Дискуссия (УО-4) Коллоквиум (УО-2) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36 |
| | | разрабатывать программу закупки товаров, планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовать продажу товаров с учетом рыночной ситуации | Тест (ПР-1) Проект (ПР-9) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36 |
| | | современными методами организации процесса закупки товаров и планирования продажи товаров и услуг | Проект (ПР-9) | Собеседование (УО-1), вопросы к экзамену №№ 5, 8-9, 16, 23, 25-26, 29, 33, 35, 36 |

Шкала оценивания уровня сформированности компетенций

| Код и формулировка компетенции | Этапы формирования компетенции | | критерии | показатели |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ПК - 2 способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и | знает (пороговый уровень) | особенности организации и управления основными коммерческими процессами (торгово-технологическими, хранения, закупки и сбыта) на предприятии любого типа | знание основных подходов к управлению коммерческими процессами предприятия | способность управлять определенными коммерческими процессами (хранения, инвентаризации и т.д.) |
| | умеет | осуществить | умение | Способность |

| | | | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери</p> | <p>(продвинутый)</p> | <p>управление основными коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат и получения прибыли</p> | <p>организовать процессы хранения, минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов</p> | <p>организовать управление и регулирование коммерческих процессов с целью минимизации затрат и получения прибыли</p> |
| | <p>владеет (высокий)</p> | <p>методами оценки эффективности управления основными коммерческими процессами и операциями с учетом отраслевой специфики предприятия</p> | <p>владение навыками организации управления коммерческими процессами предприятия с целью минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов</p> | <p>способность провести оценку эффективности управления коммерческими процессами</p> |
| <p>ПК - 6 способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение</p> | <p>знает (пороговый уровень)</p> | <p>основные принципы организации коммерческой деятельности предприятия, их составляющие элементы, порядок заключения договоров по коммерческим сделкам</p> | <p>знание основных подходов к выбору партнеров по коммерческим сделкам</p> | <p>способность определить критерии выбора партнера для заключения договора</p> |
| | <p>умеет (продвинутый)</p> | <p>проводить деловые переговоры с партнерами при заключении коммерческих сделок, заключать договора и осуществлять контроль за их выполнением</p> | <p>умение выбирать необходимую информацию для принятия коммерческих решений по выбору партнеров по сделке</p> | <p>способность выбирать необходимую информацию для принятия коммерческих решений и заключения договоров</p> |
| | <p>владеет (высокий)</p> | <p>методами контроля и оценки эффективности заключаемых коммерческих сделок и выполнения договорных обязательств</p> | <p>владение методами оценки информации; владение методами принятия коммерческих решений по заключению договоров</p> | <p>способность владеть методами оценки информации; способность владеть методами принятия коммерческих решений по заключению договоров</p> |
| <p>ПК-7 - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p> | <p>знает (пороговый уровень)</p> | <p>подходы к организации коммерческой деятельности предприятия по закупке и продаже товаров</p> | <p>знание методов организации закупки товаров и их продажи</p> | <p>способность дать определения методов организации закупки товаров и их продажи</p> |
| | <p>умеет (продвинутый)</p> | <p>разрабатывать программу закупки товаров, планировать материально-техническое обеспечение предприятия, организовать</p> | <p>умение разрабатывать программу закупки товаров и их продажу с учетом конкурентной рыночной ситуации</p> | <p>способность разрабатывать программу закупки товаров и их продажу с учетом конкурентной рыночной ситуации</p> |

| | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | продажу товаров с учетом рыночной ситуации | | |
| | владеет (высокий) | современными методами организации процесса закупки товаров и планирования продажи товаров и услуг | владение современными навыками организации процесса закупки товаров; владение внедрением принципов продажи товаров и услуг | способность владеть современными навыками организации процесса закупки товаров; способность внедрить принципы продажи товаров и услуг |
| ОПК- 3 умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов | знает (пороговый уровень) | действующее законодательство в области регулирования предпринимательской деятельности, основные нормативные документы | знание законодательных и нормативных актов по организации внутренней торговли; знание определений основных понятий предметной области коммерческой деятельности | способность дать определения основных понятий предметной области коммерческой деятельности; способность перечислить источники информации из законодательных и нормативных актов по организации внутренней торговли |
| | умеет (продвинутый) | пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, соблюдать действующее законодательство | умение пользоваться нормативными документами в управлении торговыми предприятиями | способность работать с нормативными документами в управлении торговыми предприятиями |
| | владеет (высокий) | методами анализа требований нормативных документов и их применения в профессиональной деятельности | владение навыками организации коммерческих операций с учетом законодательных и нормативных актов | способность владеть навыками организации коммерческих операций с учетом законодательных и нормативных актов |
| ПК- 1 способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству | знает (пороговый уровень) | особенности управления ассортиментом и качеством товаров | методы управления ассортиментом товаров | способность определить качество товаров и услуг |
| | умеет (продвинутый) | оценить качество товаров, обеспечить необходимый уровень качества товаров и процесс хранения товаров | обеспечить необходимый уровень качества товаров, осуществлять контроль, приемку и учет товаров | способность осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку товаров по количеству и качеству |
| | владеет (высокий) | методами контроля качества товаров, осуществления управления ассортиментом товаров предприятия | методами оценки качества товаров, эффективного контроля | способность оценить эффективность диагностики, контроля качества, приемки товаров и услуг |

Зачетно-экзаменационные материалы

(оценочные средства по промежуточной аттестации и критерии оценки)

Вопросы на экзамен

1. Системный подход к организации коммерческой деятельности предприятия
2. Функции и элементы коммерческой деятельности, их характеристика
3. Характеристика видов коммерческой деятельности, их экономическое содержание
4. Инфраструктура коммерческой деятельности
5. Механизмы регулирования коммерческой деятельности (правовое регулирование, спекуляция и конкуренция)
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности (коммерческая информация и ее правовое обеспечение)
7. Коммерческая тайна: понятие формирования и порядок ее защиты на предприятии
8. Субъекты коммерческой деятельности (основные виды, особенности законодательного регулирования)
9. Основные этапы создания предприятия, особенности регистрации и ликвидации предприятия (правовые основы)
10. Понятие закупочная логистика, ее цели и задачи на предприятии
11. Характеристика основных этапов программы закупки предприятия (методы определения объема закупаемого товара, методы выбора поставщика, методы определения потребности в закупаемых товаров, методы поставки товаров)
12. Использование методов ABC – анализа и XYZ – анализа при формировании объема закупки
13. Оферта, ее содержание, виды и порядок предоставления
14. Методы определения эффективности закупочной деятельности предприятия

15. Сущность договора в гражданско - правовом российском законодательстве

16. Публичный договор, его характеристика и особенности использования в коммерческой практике

17. Понятие договорных конструкций по ГК, их характеристика. «Обычай (правила) делового оборота», сущность и особенности применения в коммерческой практике при заключении договоров

18. Договор купли – продажи: виды, существенные условия, заключение, исполнение и расторжение

19. Способы обеспечения обязательств по договору (характеристика всех видов). Понятие спецификации при заключении договора поставки

20. Виды оптовых посредников и их характеристика

21. Выставки и ярмарки, их роль и особенности организации

22. Комиссионные сделки и порядок их проведения

23. Понятие розничной торговли, основные критерии ее классификации

24. Договор коммерческой концессии, условия заключения, исполнения и расторжения

25. Организация сбытовой деятельности производителя (программы сбыта)

26. Организация сбытовой деятельности посредника (программа сбыта)

27. Особенности формирования каналов сбыта (виды и характеристика)

28. Вертикально- интегрированные каналы сбыта

29. Особенности логистики сбыта на предприятии

30. Роль и место планирования в управлении предприятием

31. Система планирования на предприятии. Сущность и структура объектов планирования на предприятии

32. Понятие и этапы стратегического планирования

33. Выбор стратегии в соответствии с результатами стратегического анализа

34. Методология тактического планирования коммерческой деятельности

35. Планирование потребности в материально-технических ресурсах

36. Методы оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия

**Критерии выставления оценки студенту за экзамен
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

| Баллы (рейтинго- вой оценки) | Оценка экзамена (стандартная) | Требования к сформированным компетенциям |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 86-100 | <i>«отлично»</i> | Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач |
| 76-85 | <i>«хорошо»</i> | Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения |
| 61-75 | <i>«удовлетворительно»</i> | Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ |
| 0-60 | <i>«неудовлетворительно»</i> | Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине |

Оценочные средства для текущей аттестации по дисциплине

«Коммерческая деятельность»

Типовые оценочные средства по текущей аттестации по дисциплине «Коммерческая деятельность» размещены в разделе рабочей учебной программы дисциплины «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся».

Перечень дискуссионных тем

по дисциплине «Коммерческая деятельность»

- 1 Аукционы и торги
- 2 Выставки и ярмарки
- 3 Информационное обеспечение коммерческой деятельности
- 4 Инфраструктура торговли и её характеристика
- 5 Корпорации, их признаки и перспективы развития в торговле
- 6 Механизмы регулирования коммерческой деятельности
- 7 Процессы и операции в коммерческой деятельности
- 8 Сетевой маркетинг, характеристика и условия применения
- 9 Форматы розничной торговли
- 10 Франчайзинг, перспективы развития

Критерии оценки

– 100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

– 85-76 баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать

аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна – две неточности в ответе.

– 75-61 балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

– 60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Комплект заданий для контрольной работы по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Контрольные тесты по всем темам (в целом по дисциплине)

Вариант 1

Задание 1. Движение товара от производителя к потребителю посредством торгового посредника осуществляется по схеме:

- а) производство - оптовая торговля - мелкий опт - розничная сеть
- б) производство - оптовая торговля - розничная сеть
- в) производство - распределение - опт - потребление

Задание 2. Укажите услуги, выполняемые торговыми посредниками:

- а) подыскание контрагента, подготовка и совершение сделки
- б) кредитование сторон, выполнение транспортно-экспедиционных операций
- в) производство продукции, её распределение
- г) страхование товара при транспортировке, выполнение таможенных формальностей
- д) проведение рекламных и прочих мероприятий по продвижению товара на рынок

Задание 3. Интегрирующая функция оптовой торговли на макроуровне заключается в:

- а) дифференциации производителей
- б) интеграции территорий и преодолении пространственного разрыва
- в) кредитовании сторон
- г) формировании каналов сбыта

Задание 4. Универсальные оптовые посредники - это:

- а) посредники, осуществляющие весь комплекс организационно-коммерческих функций
- б) посредники, содействующие установлению хозяйственных связей между поставщиком и потребителем, подыскивающие партнеров и подписывающие контракты от своего имени, но исполняющие их за счет продавца или покупателя
- в) посредники, приобретающие товар на основе договора купли-продажи

Задание 5. Агенты промышленных фирм, занимающиеся поиском потенциальных покупателей в определенных регионах страны - это:

- а) независимые посредники
- б) чистые или информационные посредники
- в) специализированные посредники
- г) поисковые посредники

Задание 6. При включении производителями формально независимых

посредников в свой производственно-сбытовой цикл используются следующие виды договоров:

- а) договор-поручение
- б) договор-консигнации
- в) договор-комиссии
- г) счет-фактура;
- д) договор купли-продажи
- е) договор простого посредничества
- ж) накладная

Задание 7. Фирмы, лица, действующие на основе договора-поручения, когда продавцы или покупатели привлекают посредников к совершению сделок от имени и за счет доверителя - это:

- а) зависимые посредники
- б) полномочные агенты по сбыту
- в) агенты по закупкам
- г) поверенные

Задание 8. На рынке большое количество фирм, занимающихся производством и сбытом идентичной продукции:

- а) уровень концентрации маленький
- б) уровень концентрации большой

Вариант 2

Задание 1. Торгово-посреднические фирмы в юридических и хозяйственных отношениях:

- а) зависят от производителя и потребителя
- б) не зависят от производителя и потребителя

Задание 2. Важная роль в развитии сферы обращения товара принадлежит:

- а) розничной торговли
- б) оптовой торговле

Задание 3. Целями развития оптовой торговли являются:

- а) поддержка необходимой интенсивности товарного потока
- б) создание развитой структуры каналов товародвижения
- в) формирование резервных источников финансового обеспечения

процесса товародвижения

Задание 4. Основной задачей оптовой торговли является

- а) поиск поставщиков товара
- б) продажа товара через прилавки
- в) закупка товара у производителя и доставка и хранение
- г) формирование товарного ассортимента в соответствии с

требованиями розничных предприятий

Задание 5. Универсальные посредники - это:

- а) дистрибьюторы
- б) комиссионеры
- в) информационно контактные посредники

Задание 6. Специализированные посредники:

- а) осуществляют весь комплекс организационно коммерческих функций
- б) они концентрируются на выполнении определенной функции

Задание 7. Независимые посредники по отношению к производителю выступают как:

- а) покупатели
- б) продавцы
- в) производители

Задание 8. Зависимые посредники являются полномочными агентами по:

- а) по приобретению и не оказывают влияния на ценовую политику
- б) по сбыту и оказывают значительное влияние на политику цен

Вариант 3

Задание 1. Какие из услуг включает в себя понятие торгового посредничества:

- а) совершение сделки
- б) производство продукции

- в) кредитование сторон
- г) страхование товара при транспортировке

Задание 2. Что является прибылью торгового посредника:

- а) разница между ценами закупки товаров у производителя и ценами, по которым товар реализуется покупателю
- б) часть прибыли производителя
- в) половина прибыли продавца
- г) вознаграждение за предоставленные услуги по продвижению товара

Задание 3. Оптовый посредник - это:

- а) посредник между производственным и розничным звеном
- б) посредник розницы

Задание 4. Основные задачи оптовой торговли - это:

- а) поиск поставщиков товара
- б) продажа товара покупателям
- в) закупка товара, доставка и хранение
- г) формирование торгового ассортимента

Задание 5. Какую информацию должен иметь клиент при выборе оптового предприятия:

- а) ассортимент товаров данного оптовика
- б) зона его деятельности
- в) ценовая политика

Задание 6. Какие типы посредников относятся к универсальным посредникам:

- а) дилеры
- б) дистрибьюторы
- в) оптовики - купцы
- г) агенты

Задание 7. Независимые посредники - это:

- а) посредники, которые по отношению к производителю выступают как покупатели

- б) посредники, которые не имеют в своем распоряжении товаров
- в) посредники, которые занимаются поиском потенциальных покупателей

Задание 8. Агенты - это:

- а) посредники, которые покупают товар у производителя и самостоятельно реализуют потребителю
- б) посредники, которые не берут на себя право собственности на товар и выполняют функции, которые содействуют процессу купли - продажи

Вариант 4

Задание 1. Какими факторами определяется роль товарного рынка:

- а) рациональное сосредоточение и концентрация товарных ресурсов
- б) качество и конкурентоспособность товара, влияющие на спрос и предложение

Задание 2. Какие признаки положены в основу социально - экономической модели развития рынка:

- а) политические, географические
- б) политические, нравственные, географические, исторические, а также национальные приоритеты
- в) исторические

Задание 3. Объем рынка, величина спроса, темпы роста, предельный уровень спроса - это:

- а) потенциал рынка
- б) доступность рынка
- в) привлекательность рынка
- г) стабильность рынка

Задание 4. Основными компонентами товарного рынка являются:

- а) спрос, предложение
- б) потребность, цена, сделки, обмен
- в) потребность, спрос, предложение, товар, цена, сделки, обмен

Задание 5. Если на рынке большое количество фирм занимается

производством и сбытом идентичной продукции, то:

- а) уровень концентрации рынка маленький
- б) уровень концентрации рынка большой

Задание 6. Среда предприятия, которая образуется из макросреды, представляющая собой демографическое, социально-культурное, научно-техническое и политико-правовое окружение - это:

- а) внутренняя среда предприятия
- б) внешняя среда предприятия

Задание 7. Рынки, охватывающие всю совокупность товаров определенного назначения - это:

- а) товарные рынки
- б) рынки конкретного товара
- в) рынок покупателя

Задание 8. По характеру и уровню спроса и предложения, рынки бывают:

- а) замкнутый рынок
- б) рынок продавца и рынок покупателя
- в) свободный рынок

Вариант 5

Задание 1. Собственность одного человека, который несет ответственность за свою деятельность:

- а) индивидуальное предприятие
- б) производственный кооператив

Задание 2. Общество с ограниченной ответственностью:

- а) участники отвечают по обязательствам общества
- б) участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах своих вкладов

Задание 3. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей, является:

- а) ОАО
- б) ЗАО
- в) ПАО

Задание 4. Может ли АО состоять из одного лица:

- а) может
- б) не может

Задание 5. Объединение капиталов - это:

- а) хозяйственное общество
- б) товарищество
- в) объединение

Задание 6. Договор между продавцом и покупателем, отражающий вид, объем, качественные характеристики поставляемого товара, цены, сроки поставки, вид используемого транспорта и т.д.:

- а) договор поставки.
- б) форфейтинг
- в) оферта

Задание 7. Что является главным направлением в работе с поставщиками:

- а) поиск новых партнеров среди коммерческих фирм и фирм зарубежных
- б) изучение рынка спроса и предложения
- в) кредитно-денежные отношения

Задание 8. Совершить закупку правильно - это значит приобрести товары:

- а) нужного качества
- б) в нужном количестве
- в) в нужное время
- г) у надежного поставщика
- д) по приемлемой цене
- е) все выше перечисленное

Критерии оценки тестов

100-86 баллов выставляется студенту, если студент не допустил ошибок в ответах на вопросы теста

85-76 баллов выставляется студенту, если студент допустил не более 1-2 ошибок в ответах на вопросы теста

75-61 балл выставляется студенту, если студент допустил не более 3-5 ошибок в ответах на вопросы теста

60-50 баллов выставляется студенту, если студент допустил более 6 ошибок в ответах на вопросы теста

Вопросы для коллоквиумов
по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Тема «Значение коммерческой деятельности»

- 1 Определение коммерческой деятельности
- 2 Коммерция как экономическая категория
- 3 Коммерция как сфера экономической деятельности
- 4 Содержание коммерческой деятельности в торговле
- 5 Этапы развития коммерческой деятельности

Тема «Организация хозяйственных связей в торговле и формирование каналов распределения»

- 1 Понятие хозяйственных связей и условия их формирования
- 2 Хозяйственные связи торговых предприятий и методы их формирования
- 3 Коммерческие сделки, обеспечивающие оформление хозяйственных взаимоотношений
- 4 Договор поставки, его структура и состав
- 5 Порядок заключения договора поставки
- 6 Контроль за исполнением договора поставки

Тема «Характеристика розничной торговли»

- 1 Характеристика розничной торговли. Виды розничных торговых предприятий
- 2 Сетевые системы в розничной торговле
- 3 Принципы размещения розничных торговых предприятий
- 4 Форматы розничных торговых предприятий

Тема «Оптовая торговля и виды оптовых посредников»

- 1 Понятие оптовой торговли, ее функции и задачи
- 2 Организованный оптовый рынок
- 3 Виды оптовых предприятий и их роль в коммерческой деятельности
- 4 Биржи
- 5 Аукционы

6 Выставки и ярмарки

7 Консигнационные сделки

Критерии оценки:

– 100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

– 85-76 – баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

– 75-61 - балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

– 60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Темы индивидуальных проектов
по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Индивидуальные проекты

1. Майнд карта по теме «Коммерческая деятельность»
2. Майнд-карта по теме «Предпринимательство»

Критерии оценки:

– 100-86 баллов выставляется, если студент аргументировал все выделенные направления научного исследования, точно определив содержание и составляющие. Приведены данные зарубежной литературы в количестве от 50 и более источников. Продемонстрировано знание и владение навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами контент-анализа. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет;

– 85-76 - баллов – работа студента характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся статьи зарубежных авторов в количестве от 40-49 источников. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет.

– 75-61 балл – проведен достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимание базовых основ и теоретического обоснования выбранной темы. Привлечены статьи зарубежных авторов по рассматриваемой теме от 30-39 источников. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы;

– 60-50 баллов – если работа основана на контент-анализе до 30 источников. Допущены принципиальные ошибки в выделении направлений научных исследований. Допущено три или более трех ошибок смыслового содержания раскрываемой проблемы.

Кейс-задача

по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Задания:

- разработайте сбытовую стратегию предприятия

Примечание. Порядок работы: группа студентов делится на две-три подгруппы. Каждая подгруппа представляет собой консалтинговую фирму, привлеченную для формирования стратегии выхода на рынок. В своих подгруппах студенты обсуждают ситуацию и предлагают свои варианты решения. Затем каждая подгруппа представляет свою сбытовую стратегию и политику. В ходе итогового обсуждения каждый из предложенных вариантов проверяется на согласованность с условиями ситуации.

ОАО «Ромашка», предприятие с 70-летней историей, в последние пять лет значительно сократило свои позиции на рынке вследствие реализации неконкурентоспособной продукции. В настоящее время руководство предприятия пришло к выводу, что необходимо осваивать новые виды продукции, востребованные на рынке. В результате новым направлением избрано производство стоматологического оборудования. Выбор этого направления не случаен – новый главный технолог ОАО «Ромашка» в течение трех лет работал на подобном производстве.

В этот момент на рынке Приморского края уже присутствует 4 фирмы, три из которых являются иностранными и одна располагается в г. Владивостоке. Цены на подобное оборудование достаточно высоки, чтобы покрыть себестоимость производства подобной продукции.

Финансовые средства предприятия, в свою очередь, ограничены, поэтому предприятие нуждается в недорогой, но эффективной стратегии сбыта, которая бы способствовала быстрому получению заказов либо за счет появления новых потребителей, либо за счет переключения уже существующих клиентов на себя. В данном случае руководство предприятия приняло решение обратиться к отечественным консультантам за рекомендациями.

Критерии оценки:

– 100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области;

– 85-76 баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; Однако допускается одна - две неточности в ответе;

– 75-61 - балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области;

– 60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Ситуационные задачи

ЗАДАЧА 1

Условие задачи 1. На основе исходной информации определить основных поставщиков торгового предприятия «Гранд» и составить договор купли-продажи с выбранными поставщиками.

1. Предприятие «Гранд» к концу текущего года должно выпускать 5 наименований продукции общим объёмом (единиц):

| | |
|------------------|------------------|
| 1 вариант - 1200 | 4 вариант – 2000 |
| 2 вариант – 1500 | 5 вариант – 2500 |
| 3 вариант – 1800 | |

2. В планируемом году объём производства должен возрасти в единицах:

| | |
|------------------|------------------|
| 1 вариант - 600 | 4 вариант – 1000 |
| 2 вариант – 1000 | 5 вариант – 1500 |
| 3 вариант – 1800 | |

3. Список возможных поставщиков товаров:

| № | Поставщики | Удалённость от покупателя, км. | № | Поставщики | Удалённость от покупателя, км. |
|---|---------------|--------------------------------|----|------------|--------------------------------|
| 1 | Брянск | 375 | 7 | Киров | 880 |
| 2 | Вологда | 480 | 8 | Курган | 2008 |
| 3 | Владимир | 181 | 9 | Новгород | 593 |
| 4 | Ниж. Новгород | 432 | 10 | Орёл | 372 |
| 5 | Иваново | 310 | 11 | Тверь | 1358 |
| 6 | Ижевск | 1109 | 12 | Калинин | 154 |

4. Затраты на формирование заказа (усл. ед.)

| Виды затрат | Варианты | | | | |
|---------------------------|----------|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Административные расходы | 6 | 11 | 7 | 9 | 12 |
| Делопроизводство | 2 | 4 | 5 | 4 | 3 |
| Оплата труда персонала | 10 | 18 | 22 | 20 | 24 |
| Оценка качества продукции | 2 | 8 | 9 | 11 | 10 |

5. Условия договоров с контрагентами (порядковый номер поставщика, соответствующий нумерации в п.3)

| Условия договоров | Поставщики | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|------------|----|----|----|----|----|----|-----|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Вариант 1 | | | | | | | | | | | | |
| Периодичность поставки (дни) | 2 | 7 | 3 | 5 | 2 | 4 | 11 | 5 | 8 | 6 | 6 | 8 |
| Срок действия договора | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 5 | 5 | 5 | 3 | 1ë | 1 |
| Комплектность поставки | 3 | 4 | 2 | 7 | 4 | 6 | 8 | 5 | 2 | 1 | 3 | 7 |
| Цена за ед. тыс. усл. ед. | 30 | 29 | 28 | 26 | 27 | 28 | 30 | 34 | 31 | 32 | 33 | 36 |
| Размерность одной партии | 30 | 60 | 30 | 70 | 40 | 90 | 40 | 110 | 30 | 70 | 30 | 40 |
| 2 вариант | | | | | | | | | | | | |
| Периодичность поставки (дни) | 6 | 5 | 8 | 4 | 8 | 6 | 9 | 5 | 14 | 8 | 5 | 24 |
| Срок действия договора | 4 | 1 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 |

| | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|----|
| Комплектность поставки | 2 | 1 | 1 | 5 | 4 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 6 |
| Цена за ед. тыс. усл. ед. | 35 | 38 | 31 | 33 | 36 | 37 | 31 | 36 | 33 | 29 | 31 | 32 |
| Размерность одной партии | 60 | 40 | 20 | 14 | 50 | 50 | 40 | 21 | 42 | 90 | 70 | 60 |
| 3 вариант | | | | | | | | | | | | |
| Периодичность поставки (дни) | 4 | 5 | 8 | 5 | 9 | 24 | 9 | 9 | 9 | 12 | 14 | 8 |
| Срок действия договора | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 3 | 4 | 1 | 3 | 1 | 2 |
| Комплектность поставки | 2 | 3 | 2 | 5 | 8 | 7 | 6 | 7 | 3 | 4 | 5 | 3 |
| Цена за ед. тыс. усл. ед. | 24 | 26 | 22 | 23 | 26 | 28 | 27 | 25 | 22 | 287 | 20 | 16 |
| Размерность одной партии | 56 | 53 | 42 | 44 | 41 | 46 | 41 | 52 | 51 | 50 | 55 | 60 |
| 4 вариант | | | | | | | | | | | | |
| Периодичность поставки (дни) | 6 | 5 | 12 | 9 | 8 | 3 | 4 | 6 | 4 | 6 | 6 | 4 |
| Срок действия договора | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 5 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 |
| Комплектность поставки | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 7 | 6 | 8 | 10 |
| Цена за ед. тыс. усл. ед. | 24 | 20 | 22 | 25 | 24 | 26 | 27 | 20 | 21 | 23 | 22 | 26 |
| Размерность одной партии | 80 | 70 | 62 | 68 | 64 | 64 | 60 | 70 | 63 | 46 | 787 | 59 |
| 5 вариант | | | | | | | | | | | | |
| Периодичность поставки (дни) | 8 | 16 | 5 | 5 | 10 | 7 | 5 | 8 | 6 | 4 | 6 | 6 |
| Срок действия договора | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 |
| Комплектность поставки | 2 | 4 | 3 | 6 | 4 | 3 | 7 | 7 | 9 | 8 | 8 | 5 |
| Цена за ед. тыс. усл. ед. | 15 | 14 | 15 | 16 | 17 | 15 | 14 | 15 | 14 | 14 | 18 | 17 |
| Размерность одной партии | 69 | 62 | 60 | 66 | 60 | 60 | 62 | 90 | 90 | 92 | 74 | 42 |

6. Количество рекламаций, предъявленных поставщикам в отчётном году за низкое качество поставляемой продукции:

| Поставщики | Варианты | | | | |
|-------------|----------|----|----|----|----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Брянск | 5 | 10 | 3 | 6 | 11 |
| Вологда | 2 | 4 | 12 | 1 | 9 |
| Владимир | 8 | 11 | 15 | 9 | 1 |
| Н. Новгород | 10 | 2 | 8 | 6 | 6 |
| Иваново | 2 | 5 | 7 | 11 | 7 |
| Калинин | 4 | 2 | 1 | 2 | 6 |
| Киров | 5 | 5 | 9 | 8 | 12 |
| Курган | 6 | 11 | 6 | 5 | 3 |
| Новгород | 3 | 6 | 11 | 2 | 6 |
| Тверь | 12 | 9 | 5 | 11 | 5 |
| Орёл | 12 | 9 | 5 | 11 | 5 |
| Ижевск | 11 | 8 | 6 | 5 | 8 |

7. Издержки хранения единицы продукции на предприятии «Гранд» и её цена (усл. ед.)

| Показатели | Варианты | | | | |
|-----------------------------------|----------|-----|-----|-----|-----|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Издержки хранения 1 ед. продукции | 2,4 | 3,0 | 2,7 | 2,8 | 3,0 |
| Цена | 24 | 30 | 27 | 23 | 31 |

8. Дополнительные (коммуникационные) условия взаимоотношений с поставщиками

| Условия | Поставщики | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------|------------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|-------------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|
| | Брянск | | | | | Вологда | | | | | Владимир | | | | | Н. Новгород | | | | | Иваново | | | | | Ижевск | | | | |
| | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.1 Уведомление об осложнениях с поставками | + | - | + | - | + | - | - | + | + | + | + | + | + | + | + | - | - | + | + | - | - | + | + | - | + | - | - | + | + | + |
| 1.2 Ответ на запросы | + | - | + | - | + | + | + | + | + | + | - | + | + | + | - | + | + | - | - | + | + | - | - | + | - | - | + | + | - | + |
| 1.3 Возврат заявки | - | - | - | + | - | - | - | + | - | + | - | - | - | + | - | - | - | + | - | + | + | | - | - | + | + | - | - | - | - |
| 2. Сервисное обслуживание | + | + | - | + | + | - | - | + | - | - | + | - | + | - | + | - | + | + | - | + | - | - | + | + | - | + | + | + | - | + |
| 3. Стабильные цены за дополнительные поставки | - | - | + | - | - | - | - | - | - | + | + | + | - | - | + | + | - | + | - | + | - | - | + | + | - | + | - | - | - | + |
| 4. Скидки за скорость поставки | + | + | + | - | - | + | + | - | + | + | - | - | + | - | - | - | + | + | + | - | - | - | + | - | + | + | + | + | + | + |
| 5. Форма оплаты: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.1 В кредит | + | - | - | + | - | + | - | + | - | + | + | - | + | + | - | + | - | - | - | - | + | + | - | - | + | - | + | + | - | + |
| 5.2 Предварительная оплата клиенту | + | + | + | - | + | - | + | - | + | - | - | + | - | - | + | - | + | - | - | - | + | + | + | + | - | + | - | - | + | - |

Продолжение таблицы

| Условия | Поставщики | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------------------------------|------------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|----------|---|---|---|---|
| | Киров | | | | | Курган | | | | | Тверь | | | | | Новгород | | | | | Орёл | | | | | Калинин | | | | |
| | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | | Варианты | | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1.1 Уведомление об осложнениях с поставками | + | - | + | - | + | - | - | + | + | + | + | + | + | + | + | - | - | + | + | - | - | + | + | - | + | - | - | + | + | + |
| 1.2 Ответ на запросы | + | - | - | - | + | + | + | + | + | + | - | + | + | + | - | + | + | - | - | + | + | - | - | + | - | - | - | + | - | + |
| 1.3 Возврат заявки | - | - | - | - | - | - | - | + | - | + | - | - | - | - | - | - | - | + | - | + | + | | - | - | + | + | - | + | - | - |
| 2. Сервисное обслуживание | + | + | - | + | + | - | - | - | - | - | + | - | + | - | + | - | + | + | - | + | - | - | + | + | - | - | + | + | - | + |
| 3. Стабильные цены за дополнительные поставки | - | + | + | - | - | - | - | - | - | + | + | - | - | - | - | + | - | + | - | + | - | - | + | + | - | + | - | - | - | + |
| 4. Скидки за скорость поставки | + | + | - | - | - | + | + | - | - | + | - | - | + | - | - | - | + | + | + | - | - | - | + | - | - | + | + | + | - | + |
| 5. Форма оплаты: | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5.1 В кредит | + | - | - | - | - | + | - | + | - | - | - | - | + | + | - | + | - | + | - | - | + | + | - | - | + | - | + | + | - | - |
| 5.2 Предварительная оплата клиенту | + | + | + | - | + | - | + | - | + | - | - | + | - | - | + | - | - | - | - | - | + | + | - | + | - | + | - | + | + | - |

ДОГОВОР ПОСТАВКИ

г. _____ "____" _____ 20 г.

(наименование организации, учреждения)
именуемое(ый) в дальнейшем "Покупатель", в лице _____,
(должность, ф.и.о.),
действующего на основании _____,
(устава, положения, доверенности)
с одной стороны, и _____,
(наименование организации, учреждения)
именуемое(ый) в дальнейшем "Поставщик", в лице _____,
(должность, ф.и.о.),
действующего на основании _____,
(устава, положения, доверенности)
с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. Предмет договора

1.1. Поставщик обязуются передавать в собственность Покупателю товары, указанные в п.1.2. настоящего договора, в указанные в настоящем договоре сроки, а Покупатель обязуется принимать указанные товары и своевременно производить их оплату на условиях настоящего договора.

1.2. Предметом поставки являются следующие товары, в дальнейшем именуемые "Товары":

1.2.1. _____, в дальнейшем именуемый "Товар № 1".

(наименование)

1.2.2. _____, в дальнейшем именуемый "Товар № 2".

(наименование)

1.2.3. _____, в дальнейшем именуемый "Товар № 3".

(наименование)

2. Объем (количество) и сроки поставки

2.1. Общий срок действия настоящего договора составляет _____

(срок действия – лет, месяцев, дней и т.п.)

Общий срок действия настоящего договора начинает течь с момента подписания настоящего договора.

2.2. Поставка Товаров осуществляется отдельными партиями в следующие сроки:

2.2.1. Товар № 1 поставляется ежедневно к _____ часам партиями по _____ штук (килограммов и т.п.)

2.2.2. Товар № 2 поставляется ежемесячно в период с _____ по _____ каждого месяца партиями по _____ штук (килограммов и т.п.)

2.2.3. Товар №3 поставляется ежеквартально в период с _____ по _____ каждого квартала партиями по _____ штук

(килограммов и т.п.)

3. Порядок поставки Товаров

3.1. Поставка Товаров осуществляется Поставщиком путем отгрузки Товаров Покупателю.

3.2. Доставка Товаров осуществляется Поставщиком путем отгрузки их _____

(железнодорожным, водным, воздушным и т.д.)

транспортом при соблюдении следующих условий:

3.2.1. Товар №1 _____
(условие)

3.2.2. Товар №2 _____
(условие)

3.2.3. Товар №3 _____
(условие)

3.3. Поставщик обязан сообщать Покупателю об отправке Товаров путем отправления

_____ (письма, факс-сообщения и т.п.)

3.3.1. Не позднее, чем за _____ до погрузки Товара №1.
(часов, дней, месяцев)

3.3.2. Не позднее, чем за _____ до погрузки Товара №2.
(часов, дней, месяцев)

3.3.3. Не позднее, чем за _____ до погрузки Товара №3
(часов, дней, месяцев)

3.4. Покупатель обязан совершить следующие необходимые действия для обеспечения принятия Товаров:

3.4.1. Товар №1 _____
(условие)

3.4.2. Товар №2 _____
(условие)

3.4.3. Товар №3 _____
(условие)

3.5. Принятые Покупателем Товары должны быть им осмотрены в следующие сроки:

3.5.1. Товар №1 в течение _____ часов.

3.5.2. Товар №2 в течение _____ дней.

3.5.3. Товар №3 в течение _____ месяцев

4. Качество и комплектность

4.1. Качество и комплектность поставляемых Товаров должны соответствовать:

_____ (сертификату качества, образцу и т.п.)

4.2. Подтверждение качества и комплектности со стороны Поставщика является

_____ (наименование документа о качестве и комплектности товара)

4.3. Согласование между сторонами уточненных характеристик и дополнительных требований по качеству и комплектности, не предусмотренных пп.4.1., 4.3. настоящего договора, производится сторонами в отдельном порядке.

5. Цена

5.1. Покупатель оплачивает поставленные Поставщиком Товары по следующим ценам:

5.1.1. Товар №1 _____ руб. за _____ штуку (килограмм и т.п.)

5.2.1. Товар №2 _____ руб. за _____ штуку (килограмм и т.п.)

5.3.1. Товар №3 _____ руб. за _____ штуку (килограмм и т.п.)

5.2. Расчеты за каждую поставленную партию товара производятся в безналичном порядке в течение _____ с момента _____ путем _____ (форма расчетов)

5.3. Покупатель обязан известить Поставщика об осуществлении платежа в срок _____ с момента _____ путем _____.

(телеграмма с уведомлением, факс и т.д.)

6. Ответственность сторон

6.1. За просрочку платежа Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере _____ от суммы договора и пеню из расчета _____ от суммы договора за каждый день просрочки.

6.2. Меры ответственности сторон, не предусмотренные в настоящем договоре, применяются в соответствии с нормами гражданского законодательства, действующего на территории России.

7. Порядок разрешения споров

7.1. Споры и разногласия, которые могут возникнуть при исполнении настоящего договора, будут по возможности разрешаться путем переговоров между сторонами.

7.2. В случае невозможности разрешения споров путем переговоров стороны после реализации предусмотренной законодательством процедуры досудебного урегулирования разногласий передают их на рассмотрение в _____

_____ (указать наименование и местонахождение третейского,

_____ арбитражного или народного суда, выбранного сторонами для разрешения споров)

8. Заключительные положения

8.1. Настоящий договор может быть расторгнут по соглашению сторон или одной из них в случае нарушения другой стороной условий договора, указанных в пп. _____ настоящего договора. Одностороннее расторжение договора осуществляется стороной договора путем письменного уведомления, направляемого _____,

(заказным письмом и т.п.)

по следующим основаниям _____.

(указать основание расторжения)

При получении ответа на уведомление в _____ -дневный срок со дня

_____ (дня отправления или предлагаемого дня получения адресатом уведомления) договор считается расторгнутым.

8.2. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны лишь при условии, что они совершены в письменной форме и пописаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон. Приложения к настоящему договору составляют его неотъемлемую часть.

8.3. Настоящий договор составлен в двух экземплярах на русском языке. Оба экземпляра идентичны и имеют одинаковую силу. У каждой из сторон находится один экземпляр настоящего договора.

Адреса и банковские реквизиты сторон

Продавец: _____

(адрес и банковские реквизиты)

Покупатель: _____

(адрес и банковские реквизиты)

Подписи и печати сторон

Продавец _____

(подпись и печать)

Покупатель _____

(подпись и печать)

Критерии оценки:

– 100-85 баллов – если ответ показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области;

– 85-76 баллов – ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; Однако допускается одна - две неточности в ответе;

– 75-61 - балл – оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько

ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области;

– 60-50 баллов – ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Тематика рефератов

1. Взаимосвязь коммерции и маркетинга в системе предприятия
2. Особенности торговли объектами интеллектуальной собственности (законодательное регулирование)
3. Системный подход к процессу управления коммерческой деятельностью
4. Роль и значение закупочной деятельности в системе коммерческой деятельности предприятия
5. Понятие закупочная логистика, ее цели и задачи на предприятии
6. Функциональные обязанности специалиста службы закупки (логиста)
7. Дать характеристику основным этапам программы закупки предприятия (методы определения объема закупаемого товара, методы выбора поставщика, методы определения потребности в закупаемых товаров, методы поставки товаров)
8. Оферта, ее содержание, виды и порядок предоставления
9. Методы определения эффективности закупочной деятельности предприятия
10. Характеристика и значение основных коммерческих связей
11. Сущность договора в гражданско- правовом российском законодательстве
12. Подходы к понятию договора в зарубежном законодательстве
13. Публичный договор, его характеристика и особенности использования в коммерческой практике
14. Понятие договорных конструкций по ГК, их характеристика
15. «Обычаи (правила) делового оборота», сущность и особенности применения в коммерческой практике при заключении договоров
16. Договор розничной купли – продажи: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение

17. Договор контрактации: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение

18. Договор оптовой купли – продажи: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение

19. Договор поставки для государственных нужд: существенные условия, заключение, исполнение и расторжение

20. Способы обеспечения обязательств по договору

21. Условия нарушения пунктов договора поставки, правовые последствия для контрагентов

22. Понятие спецификации при заключении договора поставки.

23. Особенности разработки программы сбыта производственного предприятия

24. Особенности сбытовой программы посредника (оптового, розничного)

25. Вертикально – интегрированные системы сбыта (виды, характеристика каждого вида)

26. Оценка эффективности канала сбыта предприятия

27. Структура отдела сбыта предприятия и методы оценки эффективности его работы

28. Стратегии сбыта в канале распределения продукции (вталкивания, втягивания)

29. Структура основных посреднических договоров (агентское соглашение, договор дистрибьюции, договор консигнации)

30. Сущность франчайзинга, его основные виды и типы

31. Законодательное регулирование франчайзинга в России.
Проблемы франчайзинга

32. Структура договора франчайзинга. Преимущества и обязанности сторон по договору франчайзинга

33. Особенности коммерциализации бизнес – франшиз

Критерии оценки реферата:

– 100-86 баллов выставляется студенту, если студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы. Студент знает и владеет навыком самостоятельной исследовательской работы по теме исследования; методами и приемами анализа теоретических и/или практических аспектов изучаемой области. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; работа оформлена правильно;

– 85-76 - баллов – работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна-две ошибки в оформлении работы;

– 75-61 балл – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Привлечены основные источники по рассматриваемой теме. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы;

- 60-50 баллов – если работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст, без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Методические рекомендации, определяющие процедуры оценивания результатов освоения дисциплины

Текущая аттестация студентов. Текущая аттестация студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной.

Текущая аттестация по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в форме контрольных мероприятий (дискуссия, тест, проект, кейс-задача, реферат) по оцениванию фактических результатов обучения студентов и осуществляется ведущим преподавателем.

Объектами оценивания выступают:

- учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине);

- степень усвоения теоретических знаний (активность в ходе обсуждений материалов лекций, активное участие в дискуссиях с аргументами из дополнительных источников, внимательность, способность задавать встречные вопросы в рамках дискуссии или обсуждения, заинтересованность изучаемыми материалами);

- уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы (определяется по результатам контрольных работ, практических занятий, ответов на тесты);

- результаты самостоятельной работы (задания и критерии оценки размещены в Приложении 1).

Промежуточная аттестация студентов. Промежуточная аттестация студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность» проводится в соответствии с локальными нормативными актами ДВФУ и является обязательной. По дисциплине «Коммерческая деятельность» предусмотрен экзамен в виде рейтинга или устного опроса в 5 семестре.

Краткая характеристика процедуры применения используемого оценочного средства. В результате посещения лекций, практических занятий, семинаров и круглых столов студент последовательно осваивает материалы дисциплины и изучает ответы на вопросы к экзамену, представленные в структурном элементе ФОС. В ходе промежуточной аттестации студент готовит индивидуальное задание (индивидуальное задание размещено в структурном элементе ФОС). Критерии оценки студента на экзамене представлены в структурном элементе ФОС Критерии оценки текущей аттестации – контрольная проверка знаний представлены в структурном элементе ФОС.

**Критерии выставления оценки студенту за экзамен
по дисциплине «Коммерческая деятельность»**

| Баллы (рейтинг овой оценки) | Оценка экзамена (стандартн ая) | Требования к сформированным компетенциям |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 86-100 | <i>«отлично»</i> | Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач |
| 76-85 | <i>«хорошо»</i> | Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения |
| 61-75 | <i>«удовлетв орительно »</i> | Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ |
| 0-60 | <i>«неудовле творитель но»</i> | Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине |

Оценочные средства для проверки сформированности компетенций

| Код и формулировка компетенций | Задание |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОПК-3 - умение пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовность к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов | <p>Компания «Эконика» (сеть обувных каскетов) – российская обувная сеть для женщин развивает свою деятельность в нашем регионе. Каскет – это формат розничной торговли, который занял нишу между эксклюзивными бутиками и обычными магазинами с модными товарами, включает в себя доступность и большой выбор традиционного обувного магазина, качество обслуживания и атмосферу эксклюзивного бутика.</p> <p>Для формирования эффективной коммерческой деятельности компания должна реализовать ряд проектов в области закупки и продажи товаров.</p> <p>Для достижения данных целей определите:</p> <ul style="list-style-type: none"> - виды основных коммерческих операций, входящих в торгово-технологический процесс магазина данного формата; - какая информация, подтверждающая качество товара должна быть предоставлена клиентам при покупке обуви в данном формате магазина; - роль и значение спецификации в договоре поставки при закупке обуви у поставщиков |
| ПК- 1 - способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству | |
| ПК - 6 - способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение | |
| ПК – 2 - способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери | |
| ПК-7 - способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров | |