

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



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Направление подготовки
43.03.01 Сервис
(уровень бакалавриата)

Направленность (профиль) образовательной программы
Экономика предприятий сервиса

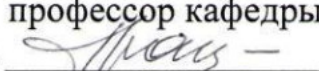
Форма обучения
заочная

Гатчина
2017

Рабочая программа по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий» разработана на основе Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (далее ФГОС ВО) по направлению подготовки 43.03.01 направленность (профиль) подготовки – Экономика предприятий сервиса.

Уровень бакалавриата

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

Разработчик: профессор кафедры национальной экономики и организации производства  Грацинская Г. В.

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры национальной экономики и организации производства «26 » августа 2017 г. Протокол № 1.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой  / Селиванова Л.А.

Руководитель ОП  / Селиванова Л.А.

Содержание

1. Пояснительная записка.....	4
2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.....	5
3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	6
4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических или астрономических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся.....	6
5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических или астрономических часов и видов учебных занятий	7
6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	12
7. Фонд оценочных и методических материалов для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	14
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	14
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	15
7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.....	20
7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков или опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций	21
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	23
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	25
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля).....	25
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.....	27
12. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	28

1. Пояснительная записка

Курс «Коммерческая деятельность предприятий» занимает важное место при подготовке бакалавров по направлению подготовки 43.03.01 – Сервис направленность (профиль) образовательной программы Экономика предприятий сервиса.

Это обусловлено тем, что закономерности развития современной цивилизации знаменуют превращение сферы услуг в доминирующий сектор экономики. Ускоренный рост этой сферы указывает на вступление современного общества в постиндустриальную стадию развития.

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий» относится к дисциплинам подготовки студентов по направлению 43.03.01 – Сервис направленность (профиль) образовательной программы Экономика предприятий сервиса.

Цель дисциплины «Коммерческая деятельность формирование у будущих специалистов практических навыков по организации коммерческой деятельности предприятия сервиса.

Задачи дисциплины:

- изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельностью предприятия сервиса;
- моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
- анализ стратегического планирования коммерческой деятельности предприятий сервиса;
- участие в подготовке и принятии решений по вопросам организации управления и совершенствования деятельности экономических служб и подразделений предприятий сервиса.

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

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

ПК-2 – готовность к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том	Знать: <ul style="list-style-type: none"> - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; - методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; - договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением; - государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности предприятий сервиса; - бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности предприятий сервиса;
---	--

числе с учетом социальной политики государства	<p>- функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях сервиса.</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать полученные знания при организации и управлении коммерческой деятельности в работе предприятия сервиса, в частности должен организовать процесс закупки и продажи товаров; - выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение; - осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты; - управлять коммерческой деятельностью предприятия сервиса. <p>Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях сервиса; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятий сервиса; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности; - навыками самостоятельного освоения новых знаний, профессиональной аргументации; - навыками управления коммерческой деятельностью предприятия сервиса; - структурой управления коммерческой деятельностью предприятия сервиса.
--	---

3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность предприятий» относится к дисциплинам (Б1.В.Д.14) вариативной части учебного плана студентов по направлению 43.03.01 – Сервис направленность (профиль) образовательной программы Экономика предприятий сервиса.

Шифр компетенции	Предшествующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция	Последующие дисциплины учебного плана, в которых осваивается компетенция
ПК-2	1. Экономика предприятия 2. Статистика* 3 Организация и планирование деятельности предприятия сервиса.* 4 Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности).*	Управление затратами предприятий сервиса./Управление человеческими ресурсами. Государственное регулирование деятельности предприятия/ Организация внешнеэкономической деятельности предприятий сервиса. Организация и планирование деятельности предприятия сервиса. Современные методы внутрифирменного планирования./

		Бизнес-планирование. Ценообразование/ Ценообразование и рыночная конъюнктура. Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности). Производственная практика (преддипломная практика).
--	--	--

* Дисциплины читаемые параллельно изучаемой дисциплине

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

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

Курс		3
Общая трудоемкость (всего ак. часов / з.ед)		108/3
Контактная работа	Лекции	8
	Практические занятия	8
Самостоятельная работа		90
Вид промежуточной аттестации (конт.раб./самост.раб.)	Экзамен	2

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

№	Наименование раздела дисциплины (тема)	Трудоемкость					Содержание
		всего	лекции	практич. занятия	лабор. занятия	самост. работа	
3 курс							

1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	13	1	1		11	<p>Коммерческая деятельность: основные понятия, цели и задачи.</p> <p>Принципы, сферы применения, объекты и субъекты коммерческой деятельности.</p> <p>Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности.</p> <p>Товарный рынок, факторы его развития, признаки и элементы.</p> <p>Конъюнктура рынка товаров.</p>
2.	Методология коммерческой деятельности предприятия (организации)	13	1	1	-	11	<p>Методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы.</p> <p>Системный подход к проектированию коммерческой деятельности.</p> <p>Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.</p> <p>.</p>
3.	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	14	1	1		12	<p>Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации): понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления</p>

						<p>коммерческой деятельностью организации.</p> <p>Функции коммерческой деятельности: организовать процесс закупки и продажи товаров; выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение.</p> <p>Структура управления коммерческой деятельностью предприятия.</p>
4.	Торгово-посреднические структуры	13	1	1	11	<p>Виды и характеристика оптовых (розничных) предприятий.</p> <p>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой (розничной) торговли</p> <p>Коммерческие посредники на товарном рынке; виды услуг; биржи, аукционы торговые дома, ярмарки.</p>
5	Управление товарным обеспечением	13	1	1	11	<p>Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок,</p>

						<p>товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>Бизнес-процессы, происходящие при осуществлении коммерческой деятельности.</p> <p>Осуществление анализа, планирования, организации, учета и контроля коммерческой деятельности.</p> <p>Прогнозирование результатов коммерческой деятельности.</p> <p>Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.</p>
6	Организация и планирование работы коммерческих служб	14	1	1	12	<p>Структура управления коммерческой деятельностью предприятия. Сущность, цели, задачи и функции коммерческой службы предприятия (организации), отделы</p>

						коммерческой службы. Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия.
7	Правовое обеспечение коммерческой деятельности	13	1	1	11	<p>Договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль за исполнением.</p> <p>Стратегия и тактика ведения переговоров; управление информацией в переговорах. Формы ведения переговоров и оценка их результатов.</p> <p>Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.</p>
8	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	13	1	1	11	<p>Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности организаций (предприятий).</p> <p>Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила</p>

						торговли и оказания услуг. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия;
Экзамен	2					
Итого	108	8	8		90	

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

№	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ак. часы	Форма контроля
1.	Проработка теоретического материала по конспектам лекций, рекомендованной литературе, дополнительным источникам информации	30	Консультация преподавателя, устное собеседование
2.	Подготовка к практическим занятиям: поиск необходимой информации, обработка информации	30	Представление информации о выполненных заданиях
3.	Подготовка материалов к текущей аттестации	30	Консультация преподавателя, устное собеседование

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

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

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

3. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на

аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009);

4. Грибов В.Д. Экономика предприятия сервиса : учебное пособие / В.Д. Грибов, А.Л. Леонов. — Москва :КноРус, 2016. — 276 с.

<https://www.book.ru/book/918009>

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

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

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

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

7. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.

<http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>

8. Фонд оценочных средств по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий».

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

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

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

ПК-2 - готовность к планированию производственно-хозяйственной деятельности предприятия сервиса в зависимости от изменения конъюнктуры рынка услуг и спроса потребителей, в том числе с учетом социальной политики государства

Этапы формирования компетенций

1 этап	2 этап	3 этап	4 этап
Экономика предприятия	Статистика	Управление затратами предприятий сервиса	Производственная практика (преддипломная практика)
	Коммерческая	Управление	

	деятельность предприятия	человеческими ресурсами	
	Организация и планирование деятельности предприятия сервиса	Государственное регулирование деятельности предприятия	
	Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков)	Организация внешнеэкономической деятельности предприятия сервиса	
		Современные методы внутрифирменного планирования	
		Бизнес-планирование	
		Ценообразование	
		Ценообразование и рыночная конъюнктура	
		Производственная практика (практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности)	

7.2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Шкала оцен иван	Комп етенц ии	Планиру емые результаты	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ
-----------------------	---------------------	-------------------------------	---

ия		обучения	Оценка «неудовл етвори- тельно» (0-54 баллов)	Оценка «удовлетв орительно » (55-69 баллов)	Оценка «хорошо » (70- 84 балла)	Оценка «отличн о» (85-100 баллов)
2 этап						
Описа ние показ ателе й и крите риев оцени вания компе тенси й	ПК-2	Знать: - основные понятия, це-ли, задачи, принципы, сферы применени я, объекты, субъекты ком- мерческой ятельности - методолог ические основы коммерчес кой деятельнос ти, ее соста- вляющие элементы; - договоры в коммер- ческой деятельнос ти: порядок заключени я, контроль за исполнени ем; - государств енное регу-	Не знает: - основных понятий, це-лей, задач, принципов, сфер применени я, объектов, субъектов ком- мерческой ятельности - методолог ических основ коммерчес кой деятельнос ти, ее соста- вляющих элементов; - договоров в коммер- ческой деятельнос ти: порядка заключени я, контроля за исполнени ем; - государств енного	Демонстриру ет частич- ные знания без грубых ошибок: - основных понятий, це- лей, задач, принципов, сфер применения, объектов, субъектов ком- мерческой ятельности - методологич еских основ коммерческо й деятельности , ее соста- вляющих элементов; - договоров в коммер- ческой деятельности : порядка заключения, контроля за исполнением ; - государствен ного регу- лирования и	Знает достаточно в базовом объеме: - основные понятия, це-ли, задачи, принципы, сферы применени я, объекты, субъекты ком- мерческой ятельности - методолог ические основы коммерчес кой деятельнос ти, ее соста- вляющие элементы; - договоры в коммер- ческой деятельнос ти: порядок заключени я, контроль за исполнени ем;	Демонстри рует высокий уровень знаний: - основных понятий, це-лей, задач, принципов, сфер применени я, объектов, субъектов ком- мерческой ятельности - методолог ических основ коммерчес кой деятельнос ти, ее соста- вляющих элементов; - договоров в коммер- ческой деятельнос ти: порядка заключени я, контроля за исполнени

		лирование и контроль коммерческой деятельности; - бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности; - функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.	регу-лирования и контроля коммерческой деятельности; - бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности; - функций коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.	контроля коммерческой деятельности; - бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности; - функций коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.	- государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности; - бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности; - функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.	ем; - государственного регулирования и контроля коммерческой деятельности; - бизнес-процессы происходящие при осуществлении коммерческой деятельности; - функций коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях.
--	--	--	---	--	--	---

		Уметь: - использовать полученные знания при организации и управлении коммерческой деятельностью	Не умеет или демонстрирует частичные умения, допуская грубые ошибки при: - использовании	Демонстрирует частичные умения без грубых ошибок при: - использовании полученных знаний для организации и управления коммерческой	Умеет применять знания на практике в базовом объеме при: - использовании полученных знаний для	Демонстрирует высокий уровень умений при: - использовании полученных знаний для организац
--	--	---	---	--	---	--

		<p>ти в работе предприятия, в частности должен организовать процесс закупки и продажи товаров;</p> <p>- выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение;</p> <p>- осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;</p> <p>- управлять коммерческой деятельностью предприятия (организации).</p> <p>.</p>	<p>полученных знаний для организации и управления коммерческой деятельностью в работе предприятия, в частности при организации и процессов закупки и продажи товаров;</p> <p>- выборе поставщиков и торговых посредников, заключении договоров и контроле их соблюдения;</p> <p>- осуществлении анализа, планировании, организации, учете и контроле коммерческой деятельности, прогнозировании ее результатов;</p> <p>- управлении коммерческой деятельностью предприятия (организации).</p> <p>.</p>	<p>деятельность в работе предприятия, в частности при организации процессов закупки и продажи товаров;</p> <p>- выборе поставщиков и торговых посредников, заключении договоров и контроле их соблюдения;</p> <p>- осуществлении анализа, планировании, организации, учете и контроле коммерческой деятельности, прогнозировании ее результатов;</p> <p>- управлении коммерческой деятельностью</p>	<p>организации и управления коммерческой деятельностью в работе предприятия, в частности при организации процессов закупки и продажи товаров;</p> <p>- выборе поставщиков и торговых посредников, заключении договоров и контроле их соблюдения;</p> <p>- осуществлении анализа, планировании, организации, учете и контроле коммерческой деятельности, прогнозировании ее результатов;</p> <p>- управлении коммерческой деятельностью</p>	<p>и управления коммерческой деятельностью в работе предприятия, в частности при организации процессов закупки и продажи товаров;</p> <p>- выборе поставщиков и торговых посредников, заключении договоров и контроле их соблюдения;</p> <p>- осуществлении анализа, планировании, организации, учете и контроле коммерческой деятельности, прогнозировании ее результатов;</p> <p>- управлении коммерческой деятельностью</p>
--	--	---	--	---	--	--

			управлении коммерческ ой деятельнос тью предприяти я (организац ии).		тью предприяти я (организац ии).	кой деятельнос тью предприят ия (организац ии).
		Владеть: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для	Не владеет или демонстрирует низкий уровень владения: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техниче-	Демонстрирует частичное владение без грубых ошибок - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществлен	Владеет - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для	Демонстрирует владение на высоком уровне: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельности организации; - опытом работы с действующими федеральными законами,

		<p>осуществле ния профессион альной деятельнос ти; - навыками самосто- ятельного освоения новых знаний, профессион альной аргументац ии; - навыками управления коммерческ ой деятель- ностью торгового предприяти я; - структурой управления коммерческо й деятельност ью предприятия</p>	<p>скими документа ми, необходим ыми для осуществле ния профес- ональной деятельнос ти - навыками самосто- ятельного освоения новых знаний, профессион альной аргументац ии; - навыками управления коммерческ ой деятель- ностью торгового предприяти я; - структурой управле- ния коммерческ ой деятельнос тью предприяти я..</p>	<p>ия профес- ональной деятельности - навыками самосто- ятельного освоения новых знаний, профессиона льной аргументаци и; - навыками управления коммерческо й деятель- ностью торгового предприятия; - структурой управле-ния коммерческо й деятельность ю предприятия. ..</p>	<p>осуществле ния профес- ональной деятельнос ти - навыками самосто- ятельного освоения новых знаний, профессион альной аргументац ии; - навыками управления коммерческ ой деятель- ностью торгового предприяти я; - структурой управле- ния коммерческ ой деятельнос тью предприяти я...</p>	<p>нор- мативным и и техниче- скими документа ми, необходим ыми для осуществл ения профес- ональной деятельнос ти - навыками самосто- ятельного освоения новых знаний, профессио нальной аргумента ции; - навыками управлени я коммерчес кой деятель- ностью торгового предприят ия; - структуро й управле- ния коммерчес кой деятельнос тью предприят ия...</p>
--	--	---	--	--	---	--

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

Примеры экзаменационных билетов

<p>ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ</p> <p>Кафедра национальной экономики и организации производства</p> <p>ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1</p> <p><u>п о д и с ц и п л и н е: «Коммерческая деятельность при</u> <u>ед при ят и я»</u> <u>2016-2017 уч.</u> <u>год</u></p> <p><u>Тео рет ические во про сы:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг (цели, задачи, предмет дисциплины). 2. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров. <p><u>Пра кт ическое задание:</u></p> <p>Оптовый посредник А.Б. приобрел опцион на право покупки в течении 3-х месяцев 25 тонн зерна, уплатив за это «премию» 300 ден. ед. Как он и ожидал, через некоторое время цена на зерно изменилась с 1500 ден. ед за тонну и повысилась до 2000 ден. ед. Подыскав покупателя, А.Б. реализовал свое право на все 25 тонн и немедленно перепродал.</p> <p><i>Вопрос:</i> Какую прибыль принесла А.Б. эта операция?</p> <p>Зав.кафедрой «Национальная экономика и организация производства» _____</p>	<p>ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ, ПРАВА И ТЕХНОЛОГИЙ</p> <p>Кафедра национальной экономики и организации производства</p> <p>ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2</p> <p><u>п о д и с ц и п л и н е: «Коммерческая деятельность при</u> <u>ед при ят и я»</u> <u>2016-2017 уч.</u> <u>год</u></p> <p><u>Тео рет ические во про сы:</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принципы формирования сферы коммерческой деятельности. 2. Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. <p><u>Пра кт ическое задание:</u></p> <p>В магазине «Бытовая техника» в ассортиментном перечне</p>
---	---

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

Зав.кафедрой «Национальная экономика и

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

(подпись)

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

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3

по дисциплине: «Коммерческая деятельность пред

приятия»

2016-2017 уч. г

од

Теоретические вопросы:

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

Практическое задание:

Заказчикам в I квартале текущего года 123 тыс. м³ пиломатериалов. По
В соответствии с обязательствами предприятие должно было поставить

объективным причинам не удалось в срок поставить 13 тыс. м³ продукции. На сколько процентов невыполнены договорные обязательства?

Зав.кафедрой «Национальная экономика и

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

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

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

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

обучающихся. К основным формам текущего контроля (текущей аттестации) можно отнести устный опрос, письменные задания, лабораторные работы, контрольные работы.

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

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

УРОВНИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ			
	Минимальный	Основной	Продвинутый
<i>Баллы</i>	55-69	70-84	85-100
<i>Оценка</i>	3	4	5

Оценка **5 («отлично», 85-100 баллов)** ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают всестороннее систематическое и глубокое знание программного материала;
- демонстрируют знание современной учебной и научной литературы;
- способны творчески применять знание теории к решению профессиональных задач;
- владеют понятийным аппаратом;
- демонстрируют способность к анализу и сопоставлению различных подходов к решению заявленной в билете проблематики;
- подтверждают теоретические постулаты примерами из правоприменительной практики.

Оценка **4 («хорошо», 70-84 балла)** ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают твёрдое знание программного материала;
- усвоили основную и наиболее значимую дополнительную литературу;
- способны применять знание теории к решению задач профессионального характера;
- допускают отдельные погрешности и неточности при ответе.

Оценка **3** («удовлетворительно», **55-69 баллов**) ставится обучающимся, которые при ответе:

- в основном знают программный материал в объеме, необходимом для предстоящей работы по профессии;
- в целом усвоили основную литературу;
- допускают отдельные погрешности в ответе на вопросы.

Оценка **2** («неудовлетворительно», **0-54 балла**) ставится обучающимся, которые при ответе:

- обнаруживают значительные пробелы в знаниях основного программного материала;
- допускают принципиальные ошибки в ответе на вопросы;
- демонстрируют незнание теории и практики профессиональной деятельности.

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

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

а) нормативные правовые акты:

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

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

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

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

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

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

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

8. "Об утверждении Правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных

товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации" от 19 января 1998 г. № 55 (в ред. Постановлений Правительства РФ от 20.10.1998 N 1222, от 02.10.1999 N 1104, от 06.02.2002 N 81 (ред. 23.05.2006), от 12.07.2003 N 421, от 01.02.2005 N 49, от 08.02.2006 N 80, от 27.03.2007 № 185, от 27.01.2009);

б) основная литература

1. Грибов В.Д. Экономика предприятия сервиса : учебное пособие / В.Д. Грибов, А.Л. Леонов. — Москва :КноРус, 2016. — 276 с.
<https://www.book.ru/book/918009>
2. [Иванов Г. Г.](#) Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие/Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с
<http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>
3. [Ни кули н а Н. Н.](#) коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Торговое дело" / Никулина Н.Н., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 319 с
<http://znanium.com/bookread2.php?book=884227>
4. [Па н кр ато в Ф. Г.](#) Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.
<http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>

в) дополнительная литература

1. Бунеева Е.В. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле; Аримендии - Москва, 2013. - 108 с.
2. [Вин о гр адо ва М. В.](#) Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Электронный ресурс] : Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2014. - 448 с.
<http://znanium.com/bookread2.php?book=511993>
3. Капканщиков С.Г. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / С.Г. Капканщиков. — 5-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2015. — 518 с.
4. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник / О. В. Памбухчиянц. - М.: Дашков и К, 2014. - 284 с.
5. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность. 13-е изд., перераб. и доп. М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К°, 2012. — 500 с.
6. [Со вето в В. М.](#) Основы функционирования систем сервиса: Учебное пособие / В.М. Советов, В.М. Артюшенко. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 624 с. <http://znanium.com/bookread2.php?book=427170>

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

- Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
- Официальный сайт Президента РФ. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru>
- Официальный сайт Правительства Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: www.government.ru
- Официальный сайт Государственной Думы Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: www.duma.gov.ru
- Официальный сайт Администрации Ленинградской области. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.lenobl.ru>

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

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

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

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

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

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

Для успешного освоения дисциплины важным является умение работать с терминами и их определениями. Для работы с терминологией эффективным является использование как учебной и научной литературы, так и юридических и философских словарей.

Работа с терминами может осуществляться в форме составления собственного тематического словаря-справочника (*гlossария*) для удобства и скорости поиска необходимого термина. С этой целью необходимо каждый новый встречающийся термин записывать и во время подготовки к семинарским и практическим занятиям указывать соответствующее определение. В случае возникновения сложности выбора определения из имеющегося объема в рамках научного знания необходимо задавать вопросы преподавателю в рамках лекционных и практических занятий.

Ин тер акти вн ые фо проведения занятий по дисциплине "Коммерческая деятельность предприятия" включают в себя следующие виды занятий:

- групповые дискуссии, применяются для обеспечения навыков командной работы и межличностной коммуникации и представляют собой оценочное средство, позволяющее включить обучающихся в процесс обсуждения представленной темы, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения. Кроме того, в ходе занятий проводятся круглые столы по заданным тематикам.

- анализ ситуаций (кейс-метод) — техника обучения, использующая описание реальных ситуаций. Обучающиеся должны проанализировать ситуацию, разобраться в сути проблем, предложить возможные решения и выбрать лучшее из них. В основе метода конкретных ситуаций лежит описание конкретной профессиональной деятельности или эмоционально-поведенческих аспектов взаимодействия людей. При изучении конкретной ситуации, и анализе конкретного примера студент должен вжиться в конкретные обстоятельства, понять ситуацию, оценить обстановку, определить, есть ли в ней проблема и в чем ее суть. Определить свою роль в решении проблемы и выработать целесообразную линию поведения.

При подготовке к промежуточному или итоговому тестированию необходимо изучить теоретический и практический материал. Открытые тестовые задания (без вариантов ответов) выявляют знание соответствующих

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

Эффективным способом для подготовки к тестированию является работа обучающегося по решению тестовых заданий, предоставленных для самостоятельной работы. Также при подготовке к такой форме контроля знаний, как решение тестовых заданий, следует самостоятельно попытаться проработать рассматриваемые в дисциплине вопросы в форме составления тестовых заданий.

При подготовке к экзамену следует иметь в виду, что зачет и экзамен являются итоговой формой контроля по изучению данной учебной дисциплины. Экзамен подразумевают максимальную концентрацию знаний и умений, предполагающих полное изучение материала дисциплины.

Экзамен можно проводить как в форме собеседования, так и в форме тестирования.

Решение преподавателя об итоговой аттестации (экзамене) принимается по результатам всего собеседования на основе полноты и достоверности изложенного ответа и проявленных умений практического применения теоретических знаний.

Экзамен могут быть проведены в форме итогового тестирования. В этом случае следует максимально сконцентрировать для решения тестовых заданий, отвечая максимально точно и полно в строго установленных пределах времени. Решение преподавателя об итоговой оценке принимается по результатам проверки решений теста, в зависимости от шкалы оценки.

В процессе работы с нормативными источниками необходимо учитывать, что правовые явления существуют не в статическом, а в динамическом ряде. Поэтому необходимо внимательно следить за тем, чтобы используемые источники отражали правовую действительность, а не только историческую ретроспективу.

Работа с печатными изданиями для обучающегося может быть связана с трудностями в области доступа к современной научной печатной литературе. В связи с развитием научно-технического прогресса в такой ситуации надлежит воспользоваться материалами, находящимися в открытом доступе сети Internet. Также необходимо учитывать, что по состоянию на сегодняшний день многие справочные правовые системы содержат не только текст нормативных актов, но и научные статьи по различным вопросам (например, СПС «Консультант Плюс»). Одновременно следует обратить свое

внимание на публичные библиотеки, предоставляющие возможность доступа к электронным версиям печатных источников.

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

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень лицензионного программного обеспечения

Программное обеспечение

1. Операционная система (Microsoft WindowsXP, 7)
2. Пакет офисных программ Microsoft Office Professional 7 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access, MS Publisher и др. *Проприетарная*);
3. Архиватор (7-Zip *GNU Lesser General Public License*)
4. Web-браузер (Mozilla Firefox *GNU Lesser General Public License*);

Информационные справочные

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

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

№ п/п	Наименование	Количество (шт.)
1	Специализированные аудитории:	
	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации / компьютерный класс / помещение для самостоятельной работы № 43 (ул. Рощинская, 5)	1
	Технические средства обучения:	
	Компьютер с программным обеспечением №43	17
2	Специализированные аудитории:	
	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 06 (ул. Рощинская, 5)	1

3	Специализированные аудитории:	
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации № 02(ул. Рощинская, 5)		1
	Технические средства обучения:	
экран настенный №02		1
Компьютер с программным обеспечением №02		1
Проектор №02		1

Пронумеровано и
прошито 14 листов

Зав. УМО

