

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

Утверждено:
на заседании кафедры
протокол от «16» мая 2019 г. № 9/1

Согласовано:
Председатель УМК института

Зав. кафедрой  /Е.И. Янгирова  /Л.Р. Абзалилова

Рабочая программа дисциплины

Коммерческая деятельность

Вариативная часть

программа бакалавриата

Направление подготовки (специальность)

38.03.06 Торговое дело

Профиль: «Коммерция»

Квалификация
бакалавр

Разработчик (составитель)



ст.преп. Арсланбаева Р.В.

Для приема 2019г.
Уфа 2019г.

Составитель / составители: ст.преп. Арсланбаева Р.В.

Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры управления проектами и маркетинга «16» мая 2019 г. № 9/1

Заведующий кафедрой  /Янгирова Е.И.

Список документов и материалов

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы	4
2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы	5
3. Содержание рабочей программы (объем дисциплины, типы и виды учебных занятий, учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся)	5
4. Фонд оценочных средств по дисциплине	18
4.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания	19
4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	26
4.3. Рейтинг-план дисциплины	28
5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	42
5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	42
5.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины	42
6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине	43

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

В результате освоения образовательной программы обучающийся должен овладеть следующими результатами обучения по дисциплине:

Результаты обучения		Формируемая компетенция (с указанием кода)	Примечание
Знания	1.Знать: современные тенденции развития промышленных предприятий оптовой и розничной торговли, общественного питания, предприятий системы сервиса	ПК-1 – способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	
	2.Знать: теоретико-методологические основы организации коммерческой деятельности	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	
	3.Знать: источники финансирования закупок и инвестирования развития материально- технологической базы коммерческих предприятий	ПК-7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Умения	1.Уметь: анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия	ПК-1 – способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	
	2.Уметь: осуществлять	ПК-2 – способность	

	хозяйственные связи с производственными и непроизводственными организациями, входящие в инфраструктуру рынка с целью обеспечения обращения товаров	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	
	3. Уметь: осуществлять сбор и обработку социально-экономической информации для оценки и прогноза коммерческой и иной деятельности предприятия	ПК-7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	
Владения (навыки / опыт деятельности)	1. Владеть: умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельностью организации	ПК-1 – способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	
	2. Владеть: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в коммерческой области профессиональной деятельности	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	
	3. Владеть: приемами рациональной организации коммерческих процессов при решении конкретных задач	ПК-7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	

2. Цель и место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к вариативной части.

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре и на 3 курсе в 5 семестре для очной формы обучения и на 3 и 4 курсах при заочной форме обучения.

Целью учебной дисциплины «Коммерческая деятельность» является освоение студентами теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности предприятий и организаций различных форм собственности.

Для освоения дисциплины необходимы компетенции, сформированные в рамках изучения следующих дисциплин: «Торговое дело», «Теоретические основы товароведения», «Товароведение потребительских товаров».

Дисциплина «Коммерческая деятельность» является необходимой для успешного прохождения практики и государственной итоговой аттестации.

3. Содержание и структура дисциплины (модуля)

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплины «Коммерческая деятельность» на 4 семестр
очной формы обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	2/72
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	16
практических/ семинарских	16
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем)	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР) включая подготовку к экзамену/зачету (контроль)	39,8

Форма контроля:

Зачет 4 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность. Договорная работа с поставщиками и посредниками.	2	2		4	Основная - 1,2 Дополнительная – 2.	1:24-47 2:48-55	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
2.	Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Виды коммерческих фирм.	2	2		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 1,2	1:44-49 2:66-78	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
3.	Исследование товарных рынков, прогнозирование спроса и предложения.	2	2		4	Основная -1 Дополнительная – 3	1:89-104 3:49-56	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
4.	Договора и контракты. Коммерческие связи.	2	2		5	Основная -2 Дополнительная – 1,2,3.	2:78-98	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительн ая литература, рекомендуем ая студентам	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/ СЕМ	ЛР	СР			
1	2					5	6	8
5.	Технологии товарной деятельности. Торги и принципы коммерции.	2	2		4	Основная -1,2 Дополнитель ная – 2.	2:66-72	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
6.	Планирование и организация снабжения на предприятии. Стратегии снабжения.	2	2		5	Основная -1,2 Дополнитель ная – 3	1:232-244 3:115-134	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
7.	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности. Целевые рынки.	2	2		4	Основная -1,2 Дополнитель ная – 2.	2:112-135	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
8.	Бизнес-планы в коммерческой деятельности. Ресурсное обеспечение и целевые рынки.	2	2		8,8	Основная -1,2 Дополнитель ная – 1.	1:330-332	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
Всего часов		16	16		39,8			

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплины «Коммерческая деятельность» на 5 семестр
очной формы обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/144
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	18
практических/ семинарских	36
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем)	3,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР) включая подготовку к экзамену/зачету (контроль)	50,8

Форма контроля:

Экзамен 5 семестр, курсовая работа 5 семестр

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнитель ная литература, рекомендуе мая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Коммерческая деятельность по закупке товаров. Порядок заключения и расторжения договоров	2	4		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 5.	1:24-47 3:48-55	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
2.	Закупка товаров. Формы расчетов при закупке товаров.	2	4		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 1,2,3	1:44-49 3:66-78	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
3.	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятиях. Организация системы товародвижения.	2	4		7	Основная - 1,2 Дополнительная – 4,6.	1:89-104 2:49-56	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
4.	Сбытовая политика компаний. Виды сбыта продукции, комплектование заказов товарополучателей.	2	4		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 7,8,9.	2:78-98	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/ СЕМ	ЛР	СР			
5.	Сбытовая программа предприятий. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции.	2	4		5	Основная -1,2 Дополнительная – 3.	1:66-72	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
6.	Организация оптовой торговли. Специфические особенности и функции.	2	4		6	Основная -1,2 Дополнительная – 2.	1:232-244 3:115-134	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
7.	Розничная торговля и тенденции ее развития. Специфические особенности и функции.	2	4		7	Основная -1,2 Дополнительная – 2.	2:112-135	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
8.	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Особенности франчайзинга в различных сферах бизнеса.	2	4		5,8	Основная -1,2 Дополнительная – 3.	3:330-332	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
9.	Лизинг как форма коммерческой деятельности. Перспективы развития лизинга в российском бизнесе.	2	4		5	Основная -1,2 Дополнительная – 3.	3:350-372	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы,

								тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
	Всего	18	36		50,8			

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплины «Коммерческая деятельность» на 3 курс
заочной формы обучения

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	4/144
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	6
практических/ семинарских	8
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем)	0,2
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР)	125,8
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету /дифференцированному зачету (Контроль)	4

Форма контроля:

Зачет 3 курс

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность. Договорная работа с поставщиками и посредниками.	2	-		16	Основная - 1,2 Дополнительная – 2.	1:24-47 2:48-55	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
2.	Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Виды коммерческих фирм.	-	2		16	Основная - 1,2 Дополнительная – 1,2	1:44-49 2:66-78	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
3.	Исследование товарных рынков, прогнозирование спроса и предложения.	2	-		16	Основная -1 Дополнительная – 3	1:89-104 3:49-56	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
4.	Договора и контракты. Коммерческие связи.	-	2		16	Основная -2 Дополнительная – 1,2,3.	2:78-98	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/ СЕМ	ЛР	СР			
1	2					5	6	8
5.	Технологии товарной деятельности. Торги и принципы коммерции.	-	2		16	Основная -1,2 Дополнительная – 2.	2:66-72	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
6.	Планирование и организация снабжения на предприятии. Стратегии снабжения.	-	2		16	Основная -1,2 Дополнительная – 3	1:232-244 3:115-134	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
7.	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности. Целевые рынки.	2	-		16	Основная -1,2 Дополнительная – 2.	2:112-135	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
8.	Бизнес-планы в коммерческой деятельности. Ресурсное обеспечение и целевые рынки.	-	-		13,8	Основная -1,2 Дополнительная – 1.	1:330-332	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования.
Всего часов		6	8		125,8			

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И БИЗНЕСА

СОДЕРЖАНИЕ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплины «Коммерческая деятельность» на 4 курс
заочной формы обучения (5 лет)

Вид работы	Объем дисциплины
Общая трудоемкость дисциплины (ЗЕТ / часов)	2/72
Учебных часов на контактную работу с преподавателем:	
лекций	2
практических/ семинарских	2
лабораторных	
других (групповая, индивидуальная консультация и иные виды учебной деятельности, предусматривающие работу обучающихся с преподавателем)	3,2
Учебных часов на подготовку к экзамену/зачету/дифференцированному зачету (Контроль)	9
Учебных часов на самостоятельную работу обучающихся (СР) включая подготовку к экзамену/зачету (контроль)	55,8

Формы контроля:
Экзамен 4 курс
Курсовая работа 4 курс

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнитель ная литература, рекомендуе мая студентам (номера из списка)	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.	Коммерческая деятельность по закупке товаров. Порядок заключения и расторжения договоров	2	-		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 5.	1:24-47 3:48-55	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
2.	Закупка товаров. Формы расчетов при закупке товаров.	-	-		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 1,2,3	1:44-49 3:66-78	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
3.	Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятиях. Организация системы товародвижения.	-	-		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 4,6.	1:89-104 2:49-56	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
4.	Сбытовая политика компаний. Виды сбыта продукции, комплектование заказов товарополучателей.	-	-		5	Основная - 1,2 Дополнительная – 7,8,9.	2:78-98	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.

№ п/п	Тема и содержание	Форма изучения материалов: лекции, практические занятия, семинарские занятия, лабораторные работы, самостоятельная работа и трудоемкость (в часах)				Основная и дополнительная литература, рекомендуемая студентам	Задания по самостоятельной работе студентов с указанием литературы, номеров задач	Форма контроля самостоятельной работы студентов
		ЛК	ПР/СЕМ	ЛР	СР			
5.	Сбытовая программа предприятий. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции.	-	-		5	Основная -1,2 Дополнительная – 3.	1:66-72	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
6.	Организация оптовой торговли. Специфические особенности и функции.	-	-		5	Основная -1,2 Дополнительная – 2.	1:232-244 3:115-134	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
7.	Розничная торговля и тенденции ее развития. Специфические особенности и функции.	-	-		5,8	Основная -1,2 Дополнительная – 2.	2:112-135	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
8.	Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Особенности франчайзинга в различных сферах бизнеса.	-	-		5	Основная -1,2 Дополнительная – 3.	3:330-332	Проверка выполнения вопросов для текущего контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
9.	Лизинг как форма коммерческой деятельности. Перспективы развития	-	-		5	Основная -1,2 Дополнительная	3:350-372	Проверка выполнения вопросов для текущего

лизинга в российском бизнесе.					ная – 3.		контроля, письменной контрольной работы, тестирования. Проверка выполнения курсовой работы.
Всего	2	2		55,8			

4. Фонд оценочных средств по дисциплине

4.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

ПК-1– способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		Не зачтено	Зачтено
Первый этап (уровень)	Знать: современные тенденции развития промышленных предприятий оптовой и розничной торговли, общественного питания, предприятий системы сервиса	Фрагментарные представления о концепции коммерческой деятельности в современных условиях	Сформированные систематические представления о возможностях коммерческой работы
Второй этап (уровень)	Уметь: анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия	Фрагментарные умения в системе выбора наиболее эффективной формы функционирования торгового	Сформированное умение анализа коммерческой деятельности

		предприятия	
Третий этап (уровень)	Владеть: умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельностью организации	Фрагментарное владение методологией коммерческой деятельности	Успешное и систематическое применение навыков использования обеспечения коммерческой деятельности

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

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		Не зачтено	Зачтено
Первый этап (уровень)	Знать: теоретико-методологические основы организации коммерческой деятельности	Фрагментарные представления о методологии коммерческой деятельности	Сформированные систематические представления о возможностях финансового и материально-технологического обеспечения в формировании коммерческой деятельности предприятия
Второй этап (уровень)	Уметь: осуществлять хозяйственные связи с производственными и	Фрагментарные умения в системе хозяйственных	Сформированное умение анализа и осуществления

	непроизводственными организациями, входящие в инфраструктуру рынка с целью обеспечения обращения товаров	связей	коммерческих взаиморасчетов
Третий этап (уровень)	Владеть: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в коммерческой области профессиональной деятельности	Фрагментарное владение технологиями моделирования и проектирования коммерческой деятельности	Успешное и систематическое применение навыков моделирования и проектирования коммерческой деятельности

ПК-7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения	
		Не зачтено	Зачтено
Первый этап (уровень)	Знать: источники финансирования закупок и инвестирования развития материально-технологической базы коммерческих предприятий	Фрагментарные представления об источниках финансирования и инвестирования	Сформированные систематические представления о возможностях совершенствования процессов развития коммерческих предприятий
Второй этап (уровень)	Уметь: осуществлять сбор и обработку социально-экономической информации для оценки и прогноза коммерческой и иной	Фрагментарные умения в системах оценки и прогноза деятельности	Сформированное умение в осуществлении коммерческих взаиморасчетов

	деятельности предприятия	предприятий	
Третий этап (уровень)	Владеть: приемами рациональной организации коммерческих процессов при решении конкретных задач	Фрагментарное владение управления товарными запасами	Успешное и систематическое применение навыков управления товарными запасами

ПК-1– способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и услуг и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (экзамена и курсовой работы)			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	Знать: современные тенденции развития промышленных предприятий оптовой и розничной торговли, общественного питания, предприятий системы сервиса	Фрагментарные представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению коммерческой деятельности с учетом особенностей различных сфер	Неполные представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению коммерческой деятельности с учетом особенностей различных сфер	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению коммерческой деятельности с учетом	Сформированные систематические представления об основах экономических знаний, базовых экономических категориях и законах, способствующих осуществлению коммерческой деятельности с учетом особенностей

		экономики	экономики	особенностей различных сфер экономики	различных сфер экономики
Второй этап (уровень)	Уметь: анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия	Фрагментарные умения в использовании основ экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики	В целом успешное, но не систематическое использование основ экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы использование основ экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики	Сформированное умение использовать основы экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики
Третий этап (уровень)	Владеть: умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельностью организации	Фрагментарное владение навыками применения экономических знаний в коммерческой деятельности организаций	В целом успешное, но не систематическое использование навыков применения экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы использование навыков применения экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики	Успешное и систематическое использование навыков применения экономических знаний в коммерческой деятельности организаций различных сфер экономики

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

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (экзамена и курсовой работы)			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	Знать: теоретико-методологические основы организации коммерческой деятельности	Фрагментарные представления о методах стратегического коммерческого анализа, процессе разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Неполные представления о методах стратегического коммерческого анализа, процессе разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о методах стратегического коммерческого анализа, процессе разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	Сформированные систематические представления о методах стратегического коммерческого анализа, процессе разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности
Второй этап (уровень)	Уметь: осуществлять хозяйственные связи с производственными и непроизводственными организациями, входящие в инфраструктуру рынка с целью обеспечения обращения товаров	Фрагментарные умения проводить стратегический анализ, разрабатывать и осуществлять стратегию развития организации, направленную на обеспечение ее конкурентоспособности	В целом успешное, но не систематическое умение проводить стратегический анализ, разрабатывать и осуществлять стратегию развития организации, направленную на обеспечение ее конкурентоспособности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение проводить стратегический анализ, разрабатывать и осуществлять стратегию развития организации, направленную на обеспечение ее конкурентоспособности	Сформированное умение проводить стратегический анализ, разрабатывать и осуществлять стратегию развития организации, направленную на обеспечение ее конкурентоспособности
Третий этап	Владеть: способностью	Фрагментарное	В целом успешное, но	В целом успешное, но	Успешное и

(уровень)	участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в коммерческой области профессиональной деятельности	владение навыками стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	не систематическое использование навыков стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	содержащее отдельные пробелы использование навыков стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности	систематическое использование навыков стратегического анализа, разработки и осуществления стратегии развития организации, направленной на обеспечение ее конкурентоспособности
-----------	---	--	---	---	--

ПК-7 – способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)	Критерии оценивания результатов обучения (экзамена и курсовой работы)			
		2	3	4	5
Первый этап (уровень)	Знать: источники финансирования закупок и инвестирования развития материально- технологической базы коммерческих предприятий	Фрагментарные представления об организации форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности	Неполные представления об организации форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об организации форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности	Сформированные систематические представления о методах организации форм и методов продажи товаров предприятиями разных видов торговой деятельности
Второй этап (уровень)	Уметь: осуществлять сбор и обработку социально-экономической информации для оценки и прогноза	Фрагментарные умения организовать работу с	В целом успешное, но не систематическое умение	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение	Сформированное умение организовать работу с поставщиками и

	коммерческой и иной деятельности предприятия	поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров	покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров
Третий этап (уровень)	Владеть: приемами рациональной организации коммерческих процессов при решении конкретных задач	Фрагментарное владение подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия	В целом успешное, но не систематическое использование подходов, методов и инструментария осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы использование подходов, методов и инструментария осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия	Успешное и систематическое использование подходов, методов и инструментария осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия

Критериями оценивания являются баллы, которые выставляются преподавателем за виды деятельности (оценочные средства) по итогам изучения модулей (разделов дисциплины).

Шкалы оценивания:

- зачтено – от 60 до 110 рейтинговых баллов (включая 10 поощрительных баллов),
- не зачтено – от 0 до 59 рейтинговых баллов
- от 45 до 59 баллов – «удовлетворительно»;
- от 60 до 79 баллов – «хорошо»;
- от 80 баллов – «отлично».

4.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Этапы освоения	Результаты обучения	Компетенция	Оценочное средство
1-й этап Знания	1.Знать: современные тенденции развития промышленных предприятий оптовой и розничной торговли, общественного питания, предприятий системы сервиса	ПК-1	устный опрос по вопросам текущего контроля, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
	2.Знать: теоретико-методологические основы организации коммерческой деятельности	ПК-2	устный опрос по вопросам текущего контроля, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
	3.Знать: источники финансирования закупок и инвестирования развития материально- технологической базы коммерческих предприятий	ПК-7	устный опрос по вопросам текущего контроля, зачетные вопросы, экзаменационные вопросы
2-й этап Умения	1.Уметь: анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия	ПК-1	тест, курсовая работа
	2. Уметь: осуществлять хозяйственные связи с производственными и непроизводственными организациями, входящие в инфраструктуру рынка с целью обеспечения обращения товаров	ПК-2	тест, курсовая работа
	3.Уметь: осуществлять сбор и обработку социально-экономической информации для оценки и прогноза коммерческой и иной деятельности предприятия	ПК-7	тест, курсовая работа
3-й этап Владения (навыки / опыт деятельности)	1. Владеть: умениями и навыками документационного и информационного обеспечения коммерческой деятельностью организации	ПК-1	контрольная работа, курсовая работа
	2. Владеть: способностью участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в коммерческой области профессиональной деятельности	ПК-2	контрольная работа, курсовая работа
	3. Владеть: приемами рациональной организации коммерческих процессов при решении конкретных задач	ПК-7	контрольная работа, курсовая работа

4.3. Рейтинг-план дисциплины

Б1.В.08 «Коммерческая деятельность»
 Направление «Торговое дело» профиль «Коммерция»
 Курс 2 семестр 4

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 1. Коммерческая деятельность: основные понятия				
Текущий контроль			0	25
1. Аудиторная работа (устные и письменные ответы по теории, в т. ч. тестовые; проверка конспектов)	5	5	0	25
Рубежный контроль			0	25
1. Письменная контрольная работа	25	1	0	25
Модуль 2. Структура коммерческой деятельности				
Текущий контроль				25
1. Аудиторная работа (устные и письменные ответы по теории, в т. ч. тестовые; проверка конспектов)	5	5	0	25
Рубежный контроль			0	25
1. Тестирование	25	1		25
ПОСЕЩАЕМОСТЬ (БАЛЛЫ ВЫЧИТАЮТСЯ ИЗ ОБЩЕЙ СУММЫ НАБРАННЫХ БАЛЛОВ)				
1. Посещение лекционных занятий			0	- 6
2. Посещение практических занятий			0	- 10
Поощрительные баллы				
1. Публикация статей	10	1	0	10

Рейтинг-план дисциплины

Б1.В.08 «Коммерческая деятельность»
 Направление «Торговое дело» профиль «Коммерция»
 Курс 3 семестр 5

Виды учебной деятельности студентов	Балл за конкретное задание	Число заданий за семестр	Баллы	
			Минимальный	Максимальный
Модуль 3. Содержание и организация процессов закупки и сбыта				
Текущий контроль				20
1. Аудиторная работа (устные и письменные ответы по теории, в т. ч. тестовые; проверка конспектов)	5	4	0	20
Рубежный контроль			0	15
1. Письменная контрольная работа	15	1	0	15
Модуль 4. Виды коммерческой деятельности				
Текущий контроль				20
1. Аудиторная работа (устные и письменные ответы по теории, в т. ч. тестовые; проверка конспектов)	5	4	0	20
Рубежный контроль			0	15
1. Тестирование	15	1		15

Итоговый контроль				
1. Экзамен				30
ПОСЕЩАЕМОСТЬ (БАЛЛЫ ВЫЧИТАЮТСЯ ИЗ ОБЩЕЙ СУММЫ НАБРАННЫХ БАЛЛОВ)				
1.Посещение лекционных занятий			0	- 6
2.Посещение практических занятий			0	- 10
Поощрительные баллы				
Публикация статей	10	1	0	10

Вопросы к зачету

1. Механизм регулирования и особенности проявления коммерческих интересов на товарном рынке
2. Понятие коммерческой деятельности
3. Содержание и задачи сбыта готовой продукции
4. Сущность управления материальными ресурсами
5. Система и принципы организации хозяйственных взаимоотношений в процессе коммерческой деятельности
6. Принципы организации и управления в системе “Покупатель-Продавец”
7. Коммерческие посредники на товарном рынке
8. Роль банков в коммерческой деятельности
9. Организация и техника операций на биржах, аукционах, торгах, ярмарках
10. Коммерческие операции по торговле лицензиями
11. Основные средства в коммерческой деятельности
12. Оборотные средства коммерческих предприятий
13. Коммерция – особая форма трудовой деятельности
14. Принципы организации оплаты труда
15. Формы и системы оплаты труда коммерческого работника
16. Начисление надбавок и премий
17. Особые условия оплаты труда
18. Сущность и классификация затрат по коммерческой деятельности
19. Показатели текущих затрат коммерческого предприятия
20. Значение, область применения и цели ценообразования в коммерческой деятельности
21. Стратегия ценообразования
22. Зависимость между затратами, объемами продаж и прибылью.
23. Тактические подходы к ценообразованию.
24. Правовое обеспечение предпринимательства
25. Органы гос. регулирования коммерческой деятельности

Перевод оценки из 100-балльной в двухбалльную производится следующим образом:

- зачтено – от 60 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
- не зачтено – менее 60 баллов.

Критерии оценки (для заочной формы обучения):

- **«зачтено»** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

- **«не зачтено»** выставляется студенту, если ответ на теоретический вопрос свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Экзаменационные билеты

Структура экзаменационного билета: экзаменационный билет содержит 2 вопроса и практическое задание.

Вопросы для экзамена:

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Основные функции и принципы коммерческой деятельности.
3. Характеристика основных правовых форм предприятий.
4. Классификация розничных и оптовых торговых организаций.
5. Классификация оптовых торговых организаций.
6. Роль и задачи развития коммерческой деятельности на современном этапе.
7. Государственное регулирование торговой деятельности.
8. Формы объединения предприятий.
9. Основные функции коммерческой службы предприятия.
10. Организационная структура коммерческой службы предприятия.
11. Особенности формирования структур управления коммерческой деятельностью предприятия.
12. Виды оптовых предприятий.
13. Понятие и классификация ассортимента товаров.
14. Свойства и показатели ассортимента товаров.
15. Средства товарной информации.
16. Ассортиментная политика.
17. Виды договоров в оптовой торговле.
18. Порядок заключения договоров в оптовой торговле.
19. Содержание и процесс заключения договоров.
20. Планирование закупок и продаж товаров.
21. Маркетинговая информационная система для планирования продаж и закупок.
22. Источники поступления товаров в торговую сеть и выбор потенциального поставщика.
23. Формирование и управление товарными запасами.
24. Оптовая продажа товаров: методы, организация и эффективность.
25. Принципы и формы товародвижения.
26. Приемка, размещение и хранение товаров.
27. Классификация складов оптовой торговли.
28. Устройство и эффективность использования складов оптовой торговли.
29. Коммерческая деятельность и основы логистики.
30. Сущность розничной торговли.
31. Виды торговых предприятий розничной торговли.
32. Формирование и сбалансированность торгового ассортимента в розничной торговле.
33. Управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
34. Эффективность коммерческой деятельности предприятия.
35. Взаимодействие розничных торговых сетей с поставщиками.
36. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке.
37. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах.
38. Сущность и техника аукционной торговли.
39. Организация и проведение торгов.
40. Сущность и классификация ярмарок.

Пример экзаменационного билета

Экзаменационный билет № 1

1. Виды оптовых предприятий.
2. Понятие и классификация ассортимента товаров.

3. Определите, по какой цене торговой фирме, с точки зрения избежания производственного риска, целесообразно включать товар в свой ассортимент, если единственным поставщиком данного товара в регионе является предприятие, готовое произвести для сбыта 8000 единиц по оптовой цене 250 рублей за единицу. Совокупные постоянные издержки фирмы составляют 240 тыс. рублей, а затраты в расчете на единицу товара следующие:

- на транспортировку – 30 руб.
- на хранение – 20 руб.
- на возмещение естественной убыли в пути и при хранении 10 руб,
- на упаковку 30 руб.

Зав. кафедрой

Е.И. Беглова

Перевод оценки из 100-балльной в четырехбалльную производится следующим образом:

- отлично – от 80 до 110 баллов (включая 10 поощрительных баллов);
- хорошо – от 60 до 79 баллов;
- удовлетворительно – от 45 до 59 баллов;
- неудовлетворительно – менее 45 баллов.

Критерии оценки (в баллах):

- **25-30 баллов** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все теоретические вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

- **17-24 баллов** выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретические вопросы, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

- **10-16 баллов** выставляется студенту, если при ответе на теоретические вопросы студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Теоретические вопросы в целом изложены достаточно, но с пропусками материала. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил задачу или при решении допущены грубые ошибки;

- **1-10 баллов** выставляется студенту, если ответ на теоретические вопросы свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Критерии оценивания для заочной формы обучения:

- **«отлично»** выставляется студенту, если студент дал полные, развернутые ответы на все вопросы билета, продемонстрировал знание функциональных возможностей, терминологии, основных элементов, умение применять теоретические знания при выполнении практических заданий. Студент без затруднений ответил на все дополнительные вопросы. Практическая часть работы выполнена полностью без неточностей и ошибок;

- **«хорошо»** выставляется студенту, если студент раскрыл в основном теоретический вопрос, однако допущены неточности в определении основных понятий. При ответе на дополнительные вопросы допущены небольшие неточности. При выполнении практической части работы допущены несущественные ошибки;

- **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если при ответе на теоретический вопрос студентом допущено несколько существенных ошибок в толковании основных понятий. Логика и полнота ответа страдают заметными изъянами. Заметны пробелы в знании основных методов. Имеются принципиальные ошибки в логике построения ответа на вопрос. Студент не решил практические задания или при решении допущены грубые ошибки;

- **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, если ответ на теоретический вопрос свидетельствует о непонимании и крайне неполном знании основных понятий и методов. Обнаруживается отсутствие навыков применения теоретических знаний при выполнении практических заданий. Студент не смог ответить ни на один дополнительный вопрос.

Задания для рубежного контроля уровня усвоения учебного материала:

Рубежный контроль по модулю 1 – контрольная работа, по модулю 2 – тестирование

Задания для контрольной работы

Пример задания для письменной работы:

1. Лизинг в коммерческой деятельности

2. Таможенный контроль

Критерии оценивания для очной формы обучения (семестр 4):

Наименование критерия оценивания	Максимальный балл
Содержательная часть контрольной работы	25
Теоретический уровень знаний	5
Качество письменных ответов на вопросы	5
Подкрепление материалов фактическими данными (статистические данные или др.)	5
Практическая ценность материала	5
Способность отстаивать собственную точку зрения, способность делать выводы	5

Критерии оценивания для очной формы обучения (семестр 5):

Наименование критерия оценивания	Максимальный балл
Содержательная часть контрольной работы	15

Теоретический уровень знаний	3
Качество письменных ответов на вопросы	3
Подкрепление материалов фактическими данными (статистические данные или др.)	3
Практическая ценность материала	3
Способность отстаивать собственную точку зрения, способность делать выводы	3

Критерии оценивания для заочной формы обучения:

Критерии оценивания	Оценка
Ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности.	отлично
Ответ полный и правильный на основании изученных теорий; материал изложен в определенной логической последовательности, при этом допущены несущественные ошибки.	хорошо
Ответ полный, но при этом допущена существенная ошибка или ответ неполный.	удовлетворительно
При ответе обнаружено непонимание студентом основного содержания учебного материала или допущены существенные ошибки.	неудовлетворительно

Тестовые задания

Пример заданий для тестового контроля уровня усвоения учебного материала

1. Что является документом, закрепляющим необходимые условия для реализации коммерческой сделки:

- а) расчет цены товара;
- б) контракт;
- в) сертификат о качестве товара.

2. Выберите наиболее полное определение коммерческой сделки:

- а) соглашение между двумя сторонами, осуществляемое в безналичном виде в соответствии с принятыми условиями;
- б) контракт между несколькими сторонами на поставку товаров без привлечения денежных средств в наличном или безналичном виде;
- в) соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение работ или услуг в соответствии с принятыми условиями; соглашение между двумя сторонами об изготовлении продукции.

3. Человек, профессионально осуществляющий организационно-управленческую деятельность это:

- а) предприниматель;
- б) руководитель;
- в) менеджер.

4. Укажите, какая из перечисленных ниже организаций является коммерческой:

- а) производственный кооператив;
- б) потребительский кооператив;
- в) благотворительный фонд .

5. Управление материальными ресурсами – это

- а) планомерное и целенаправленное формирование, внутрипроизводственное распределение и потребление ресурсов;
- б) планомерное и целенаправленное освоение, внутрипроизводственное распределение и потребление ресурсов;
- в) планомерное и целенаправленное освоение, внешнепроизводственное распределение и потребление ресурсов;
- г) планомерное и целенаправленное освоение, внутрипроизводственное распределение и продажа ресурсов.

6. Более широким понятием является:

- а) коммерция;
- б) предпринимательство;
- в) идентичные понятия.

7. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров;
- б) хранение товаров;
- в) изучение и прогнозирование спроса;
- г) подсортировка товаров;
- д) заключение договоров на поставку товаров;
- е) рекламно-информационная работа.

8. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями:

- а) основные условия поставок отдельных товаров;
- б) особые условия поставок;
- в) положение о поставках продукции производственно-технологического назначения и товаров народного потребления;
- г) гражданский кодекс РФ.

9. Закупки товаров по своей экономической природе представляют:

- а) оптовый товарооборот;
- б) мелкооптовый товарооборот;
- в) розничный товарооборот.

10. Закупка товаров как составная часть коммерческой деятельности торгового предприятия, включает в себя:

- а) изучение и прогнозирование покупательского спроса;
- б) выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- в) организацию хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая разработку и заключение договоров поставки;
- г) организацию учета и контроля за ходом выполнения договорных обязательств
- д) все ответы верны.

11. Выбор той или иной формы товародвижения требует учета конкретных условий и зависит от:

- а) договорных обязательств;
- б) специфики ассортимента товаров;
- в) формы собственности торгового предприятия;
- г) месторасположения поставщика и покупателя;
- д) транспортных условий и экономической целесообразности той или иной формы завоза

12. Источниками закупок являются:

- а) оптово - посреднические структуры;
- б) торговые центры;
- в) оптовые и оптово - розничные склады.

13) Основными документами, на основании которых поступают товары, являются:

- а) ведомость учета товаров;

- б) счета-фактуры;
- в) товарно-транспортная накладная;
- г) доверенность.

14. Товарный запас – это:

- а) совокупность товарной массы, находящейся в сфере обращения и предназначенной для продажи;
- б) оборот тары и средств пакетирования, выполнения условий отгрузки, порядка согласования цены;
- в) количество и качество принятых товаров.

15. Задачей стратегии управления запасами являются бесперебойная торговля:

- а) при постоянном достаточном уровне запаса;
- б) при системном контролируемом уровне запаса;
- в) при наименьших затратах и максимальном удовлетворении спроса

16. Нормы запасов – это:

- а) объем товаров всей широты ассортимента;
- б) количество товаров каждого наименования, которые должны храниться на складе для обеспечения бесперебойной реализации;
- в) количество товаров каждого наименования, которые должны постоянно поступать в торговое предприятие

17. Отметьте функции складского хозяйства:

- а) получает товары, их идентифицирует и регистрирует;
- б) проводит сортировку товаров, направляет их на хранение и хранит их;
- в) отыскивает нужные товары и сортирует их для отгрузки;
- г) осуществляет упаковку подобранных групп товаров и направляет их к выбранному транспортному средству;
- д) все ответы являются функциями складского хозяйства

18. Как называется разрешение (право) на осуществление коммерческой организацией определенного законом вида деятельности?

- а) сертификат соответствия;
- б) свидетельство о ведении предпринимательской деятельности;
- в) лицензия.

19. Как называется процесс изменения правового статуса юридического лица?

- а) регистрация;
- б) реорганизация;
- в) лицензирование.

20) Штриховой код на товар ставится:

- а) обязательно;
- б) не обязательно;
- в) по усмотрению предприятия.

Критерии оценивания для очной формы обучения (семестр 4):

Процент правильных ответов	Количество баллов
95-100 %	23-25
85-94%	20-23
75-84%	17-20
65-74%	14-17
55-64%	11-14
45-54%	8-11
35-45%	4-8
0-25%	0-4

Критерии оценивания для очной формы обучения (семестр 5):

Процент правильных ответов	Количество баллов
95-100 %	13-15
85-94%	11-13
75-84%	9-11
65-74%	7-9
55-64%	5-7
45-54%	3-5
35-45%	1-3
0-25%	0-1

Критерии оценивания для заочной формы обучения:

Процент правильных ответов	Количество баллов
80-100 %	отлично
60-79%	хорошо
50-59%	удовлетворительно
менее 50%	неудовлетворительно

Темы курсовых работ:

1. Коммерческая деятельность местной розничной торговой организации.
2. Организация коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
3. Услуги на рынке товаров в обеспечении коммерческой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
4. Приемка и хранение товаров на складе торгового предприятия.
5. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
6. Организация хозяйственных связей торгового предприятия с поставщиками товаров.
7. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
8. Организация хозяйственных взаимоотношений оптового предприятия
9. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
10. Организация оперативного учета и контроля за выполнением поставок товаров и их качеством.
11. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
12. Роль информационно-диспетчерской службы в торговом предприятии.
13. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности коммерческой деятельности.
14. Складское и тарное хозяйство торгового предприятия.
15. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
16. Приемка товаров по количеству и качеству в торговле.
17. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
18. Потребительские рынки и покупательское поведение потребителей.
19. Организация коммерческой работы совместного предприятия и пути повышения ее эффективности.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.

21. Качество продовольственных товаров и факторы, оказывающие на него влияние.
22. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы коммерческой деятельности.
23. Оптимизация риска в процесс принятия инвестиционных решений в торговле.
24. Компьютеризация коммерческой деятельности.
25. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
26. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
27. Формирования прибыли в торговле и пути её увеличения.
28. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.
29. Международная торговля в малом бизнесе.
30. Образование и развитие рынка лизинга в России.
31. Особенности коммерческой деятельности в сфере услуг.
32. Роль товарного знака современных условиях.
33. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения
34. Роль маркетинга в коммерческой деятельности.
35. Оптимизация управленческих решений с целью получения прибыли в торговом предприятии.
36. Оценка результативности коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
37. Изучение и прогнозирования покупательского спроса в коммерческой деятельности торгового предприятия.
38. Построение и размещение продовольственной розничной сети.
39. Формирования финансовых результатов коммерческой деятельности рынка предприятия.
40. Фирменный стиль в торговле.
41. Защита коммерческой информации.
42. Договорные отношения в торговле.
43. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.
44. Организация ярмарочной и аукционной торговли.
45. Коммерческая работа по розничной продаже товаров.
46. Управление финансами торгового предприятия.
47. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
48. Культура обслуживания покупателей в торговом предприятии.
49. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
50. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
51. Организационно-методологические аспекты формирования коммерческой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
52. Организация товародвижения и пути ее улучшения (по одной из групп товаров).
53. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
54. Организация доставки продтоваров в торговую сеть.
55. Организация и развитие коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
56. Влияние коммерческих сделок, заключаемых, субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
57. Организация работы торгового предприятия в условиях рынка.

58.Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.

59.Роль тары – оборудования в розничной торговле.

60.Формирование товарного ассортимента в розничной торговле (на примере торгового предприятия).

61.Характеристика и оценка товара как объекта коммерческой деятельности

Критерии оценивания	Оценка
Работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, полностью раскрыто содержание каждого вопроса, студентом сформулированы собственные аргументированные выводы по теме работы. Оформление работы соответствует предъявляемым требованиям. При защите работы студент свободно владеет материалом и отвечает на вопросы.	Отлично
Работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, полностью раскрыто содержание каждого вопроса. Незначительные замечания к оформлению работы. При защите работы студент владеет материалом, но отвечает не на все вопросы.	Хорошо
Работа выполнена в соответствии с утвержденным планом, но не полностью раскрыто содержание каждого вопроса. Студентом не сделаны собственные выводы по теме работы. Грубые недостатки в оформлении работы. При защите работы студент слабо владеет материалом, отвечает не на все вопросы.	Удовлетворительно
Работа выполнена не в соответствии с утвержденным планом, не раскрыто содержание каждого вопроса. Студентом не сделаны выводы по теме работы. Грубые недостатки в оформлении работы. При защите работы студент не владеет материалом, не отвечает на вопросы.	Неудовлетворительно

Вопросы для семинаров (задания для самоконтроля)

Задания для текущего контроля аудиторной работы.

Аудиторная работа включает себя: вопросы для семинаров (задания для самоконтроля)

Модуль 1. Коммерческая деятельность: основные понятия.

Тема 1. Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность. Договорная работа с поставщиками и посредниками

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Объекты и субъекты (участники) коммерческой деятельности, их виды и характеристика.

2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке.

3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.

4. Сущность коммерческой системы: структура, цели, задачи, принципы.

Тема 2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Виды коммерческих фирм.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Товары и услуги как объекты коммерческой деятельности

2. Коммерческие организации – основные субъекты коммерческой деятельности

3. Организационно-правовые формы предприятий
4. Малые, средние крупные коммерческие предприятия.

Тема 3. Исследование товарных рынков, прогнозирование спроса и предложения.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Методологические подходы к исследованию товарных рынков.
2. Исследование конъюнктуры товарного рынка.
3. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров.
4. Технология исследования рынка закупки и рынка продажи товаров

Тема 4. Договора и контракты. Коммерческие связи.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Заключение и реализация договоров и контрактов.
2. Коммерческие связи: классификационные признаки.
3. Работа с поставщиками товаров.
4. Организация оптовой закупки и продажи товаров.

Модуль 2. Структура коммерческой деятельности.

Тема 5. Технология торговой деятельности. Торги и принципы коммерции.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Технология торговой деятельности. Виды торговых операций.
2. Специфика биржевой, ярмарочной и аукционной торговли.
3. Торги как форма соревновательной торговли.
4. Коммерческая деятельность при оптовых закупках материальных ресурсов на промышленных предприятиях.
5. Принципы коммерческой деятельности с учетом социальной ориентации бизнеса.
6. Связь коммерции с принципами маркетинга.
7. Гибкость коммерции, ее направленность на учет постоянно меняющихся требований рынка.

Тема 6. Планирование и организация снабжения на предприятии. Стратегии снабжения.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Сущность планирования снабжения предприятия материальными ресурсами.
2. Бюджет и организационное построение службы материально-технического обеспечения.
3. Рынок сырья и материалов – один из элементов планирования снабжения на промышленном предприятии.
4. Количественные и качественные методы прогнозирования потребности предприятия в сырье, материалах и комплектующих изделиях.
5. Виды информации для исследования рынка.
6. Обоснование «стратегии снабжения» предприятия.
7. Снабжение цехов: определение потребности и разработка лимитов, лимитных карт.
8. Приемка продукции.
9. Документальное оформление приемки товаров по критериям количества и качества.

Тема 7. Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности. Целевые рынки.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Принципы, цели и задачи внутрифирменного планирования.
2. Технология планирования коммерческой деятельности.
3. Стратегическое планирование, матрица ВКГ.
4. Выбор целевого рынка. План проникновения в новые сегменты сбыта.
5. Принятие управленческих решений о стратегиях проникновения на рынки сбыта, ценовой политике, товарном ассортименте и комплексе сервисных услуг.

Тема 8. Бизнес-планы в коммерческой деятельности. Ресурсное обеспечение и целевые рынки.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Бизнес-план как системный документ рыночной устойчивости.
2. Целевые функции бизнес-плана, этапы разработки и структура.
3. Бизнес-операция как форма выражения оперативного планирования коммерческих сделок.
4. Ресурсное обеспечение бизнес-операции от ее замысла до завершения.

Модуль 3. Содержание и организация процессов закупки и сбыта

Тема 9. Коммерческая деятельность по закупкам товаров.

Проработать и обосновать основные вопросы по теме:

1. Организация коммерческих связей: классификационные признаки.
2. Выбор потенциального поставщика. Критерии выбора поставщика.
3. Порядок заключения и расторжения договоров.
4. Условия поставки товаров: основные обязанности поставщика и покупателя, момент перехода права собственности от продавца к покупателю.
5. Цена продукции, упаковка и маркировка, погрузка на транспортные средства, доставка до перевозчика, страхование перевозки, выгрузка на складе покупателя.

Тема 10. Закупка товаров. Формы расчетов при закупке товаров.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Формирование заказа на закупку продукции.
2. План закупки. Суммарные затраты и расчет оптимальной партии закупки.
3. Формы расчетов при закупке товаров: платежные поручения, вексельная форма, чеки, аккредитивы, форма клиринга и другие.
4. Правовая и нормативная база, применяемая в коммерческой деятельности по закупкам товаров.

Тема 11. Коммерческая деятельность по сбыту товаров на предприятиях. Организация системы товародвижения.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Сбыт продукции
2. Организационная форма управления сбытом: цели, задачи, принципы и функции.
3. Сбытовая политика предприятия: каналы сбыта, анализ и планирование региональной дистрибьюции, систематизация работы с клиентами.
4. Организация системы товародвижения.
5. Планирование сбыта, региональной дистрибьюции, систематизация работы с клиентами

Тема 12. Сбытовая политика компаний. Виды сбыта продукции, комплектование заказов товарополучателей.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Организация системы товародвижения.
2. Планирование сбыта.
3. Содержание сбытовой программы предприятия.
4. Прогнозирование объема сбыта (продаж)
5. Методы прогнозирования сбыта продукции.
6. Годовой план сбыта.
7. Факторы, оказывающие влияние на формирование портфеля заказов: размер производственных мощностей, наличие финансовых, материальных и трудовых ресурсов.
8. Виды сбыта продукции: прямой, косвенный, интенсивный, селективный (выборочный), нацеленный, ненацеленный.
10. Ценовая политика сбыта.
11. Мировые цены, цена контракта: твердая, скользящая, с последующей фиксацией.
12. Определение порога продажной цены.
13. Цена франко с учетом возмещения транспортных расходов по доставке продукции.
14. Содержание оперативно-сбытовой деятельности.
15. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции из цехов на склад.
16. Комплектование заказов товарополучателей.
17. Документальное оформление отгрузки товаров покупателям.
18. Коммерческие отношения с транспортными организациями в процессе отгрузки готовой продукции

Тема 13. Сбытовая программа предприятий. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Содержание сбытовой программы предприятия.
2. Прогнозирование объема
3. Методы прогнозирования сбыта продукции.
4. Годовой план сбыта.
5. Виды сбыта продукции: прямой, косвенный, интенсивный, селективный (выборочный), нацеленный, ненацеленный.
6. Ценовая политика сбыта.
7. Мировые цены, цена контракта: твердая, скользящая, с последующей фиксацией.
8. Определение порога продажной цены.
9. Цена франко
10. Порядок и документальное оформление сдачи готовой продукции.
11. Комплектование заказов товарополучателей.
12. Коммерческие отношения с транспортными организациями в процессе отгрузки готовой продукции

Модуль 4. Основные виды коммерческой деятельности

Тема 14. Организация оптовой торговли. Специфические особенности и функции.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Место оптовой торговли в сфере обращения.
2. Цикл воспроизводства.
3. Специфические особенности оптовой торговли.
4. Функции оптовой торговли.
5. Товарная политика оптового предприятия. Товароборот.
6. Предприятия оптовой торговли, их классификация.

Тема 15. Розничная торговля и тенденции её развития. Специфические особенности и функции.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Понятие розничной торговли. Специфические отличия розничной торговли от оптовой.
2. Организация розничной торговли.
3. Товарная политика розничного предприятия.
4. Формы розничной продажи товаров.
5. Классификация торговых предприятий по уровню розничных цен.
6. Характеристика магазинной торговли и внемагазинной розничной сети.
7. Понятие розничной торговой сети.

Тема 16. Франчайзинг как смешанная форма малого и крупного бизнеса. Особенности франчайзинга в различных сферах бизнеса.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Роль товарного знака во франчайзинге.
2. Особенности договора коммерческой концессии.
3. Понятие франшизы.
4. Виды франчайзинга.
5. Особенности франчайзинга в различных сферах бизнеса.
6. Преимущества и недостатки франчайзинга.
7. Перспективы развития франчайзинга в России.

Тема 17. Лизинг в коммерческой деятельности. Перспективы развития лизинга в российском бизнесе.

Проработать и обосновать основные вопросы темы:

1. Понятие факторинга
2. Понятие лизинга в предпринимательстве.
3. Виды лизинговых сделок.
4. Отличие финансового лизинга от оперативного.
5. Особенности возвратного лизинга.
6. Роль лизинга в диверсификации коммерческих рисков.
7. Преимущества лизинга перед обычным кредитованием.
8. Перспективы развития лизинга в российском бизнесе.
9. Понятие факторинга. Применение факторинга на практике.

Критерии оценки для очной формы обучения:

Критерии оценивания ответа на контрольный вопрос	Количество баллов
Дан полный, развернутый, обоснованный ответ, в соответствии с правилом ТАП («тезис» - «аргумент» - «поддержка»): ответ содержит верный тезис или формулировку определения, логически верное обоснование	4-5
Дан в целом верный ответ, однако один из элементов ТАП в структуре ответа отсутствует, неверен или противоречит верному ответу («тезису»): в логическом рассуждении наличествуют ошибки, противоречия.	3-4
Дан в целом верный ответ, но один из элементов ТАП в структуре ответа отсутствуют, неверны или противоречат верному ответу	2-3

(«тезису»)	
Дан в целом верный ответ, но два элемента ТАП в структуре ответа отсутствуют, неверны или противоречат верному ответу («тезису»)	1-2
Дан в целом неверный ответ, или два элемента ТАП в структуре ответа отсутствуют, неверны или противоречат верному ответу («тезису»)	0

Критерии оценки для заочной формы обучения:

Критерии оценивания	Оценка
Задание выполнено: цель выполнения задания успешно достигнута; основные понятия определены; ответ на вопрос дан в полном объеме.	зачтено
Задание не выполнено, цель выполнения задания не достигнута, ответ дан не в полном объеме	не зачтено

Подготовка статьи

Статья может быть подготовлена на любую конференцию, выставляются поощрительные баллы.

Описание статьи:

Структура статьи: аннотация, актуальность вопроса, формулировка проблемы, опыт по решению проблемы и проработанность вопроса (авторы, публикации), предложенный вариант решения проблемы, заключение, список использованных источников.

По содержанию статья написана грамотно, отражает владение автором терминологией по исследуемой теме, умение работать с источниками информации и самостоятельно делать выводы. Автор демонстрирует критическое мышление и предлагает конкретное управленческое решение, мероприятие для решения проанализированного вопроса.

Презентация по структуре аналогична статье, сделана в формате Power Point и отражает личный вклад автора в решение вопроса.

Описание методики оценивания:

Выдержана рекомендуемая структура статьи, презентация подготовлена и представлена в группе студентов (на конференции), в статье заметен личный вклад автора, мысли сформулированы четко и логично.

Критерии оценивания	Количество баллов
Статья написана с учетом всех критериев (использовано более 5 источников, логично изложена, автор уверенно владеет материалом) и опубликована или принята к публикации на конференцию, конкурс и пр.	10
Статья написана на основе проработки не менее 5 источников, логично изложена и представлена ясно и четко, есть однозначно хорошее владение материалом (даны ответы на вопросы группы)	6-9
Статья написана на основе проработки не менее 3 источников, представлена ясно и четко, есть однозначно хорошее владение материалом (даны ответы на вопросы группы)	3-6
Статья написана на основе проработки не менее 3 источников, нет однозначно хорошего владения материалом (нет ответов на вопросы)	1-3

группы)	
Статья не подготовлена	0

5. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

5.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература:

1. Беляевский, И.К. Организация коммерческой деятельности : учебно-практическое пособие. Москва : Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>.
2. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О.В. Памбухчиянц. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588>.

Дополнительная литература:

1. Воронин, В.П. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие / Воронеж : Воронежский государственный университет инженерных технологий, 2010. - 250 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=141976>
2. Мезенцева, О.В. Экономический анализ в коммерческой деятельности : учебное пособие. Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2014. - 233 с. Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=275813>
3. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – 500с Режим доступа : <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и программного обеспечения, необходимых для освоения дисциплины

№	Наименование Интернет-ресурса	Ссылка (URL) на Интернет ресурс
1.	Федеральная служба государственной статистики	www.gks.ru
2.	Административно-управленческий портал	www.aup.ru/books/i002.htm
3.	Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент»	www.ecsocman.edu.ru
4.	Министерство экономического развития и торговли Российской Федерации	www.economy.gov.ru
5.	Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по РБ	www.bashstat.ru
6.	Министерство регионального развития Российской Федерации	www.minregion.ru
7.	Электронно-библиотечная система	www.znaniyum.ru

1. База данных периодических изданий на платформе EastView: «Вестники Московского университета», «Издания по общественным и гуманитарным наукам» - <https://dlib.eastview.com/>
2. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» - <http://window.edu.ru>
3. Научная электронная библиотека eLibrary.ru - <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
4. Справочно-правовая система Консультант Плюс - <http://www.consultant.ru/>
5. Электронная библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» – <https://biblioclub.ru/>
6. Электронная библиотечная система «ЭБ БашГУ» – <https://elib.bashedu.ru/>
7. Электронная библиотечная система издательства «Лань» – <https://e.lanbook.com/>
8. Электронный каталог Библиотеки БашГУ – <http://www.bashlib.ru/catalogi>.
9. Архивы научных журналов на платформе НЭИКОН (Cambridge University Press, SAGE Publications, Oxford University Press) - <https://archive.neicon.ru/xmlui/>
10. Издательство «Annual Reviews» - <https://www.annualreviews.org/>
11. Издательство «Taylor&Francis» - <https://www.tandfonline.com/>
12. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade Договор №104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные.
13. Microsoft Office Standard 2013 Russian. Договор №114 от 12.11.2014 г. Лицензии бессрочные.
14. Windows 8 Russian. Windows Professional 8 Russian Upgrade. Договор № 104 от 17.06.2013 г. Лицензии бессрочные

6. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине

1. учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа: аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус).

2. учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа: лаборатория социально-экономического моделирования № 107 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), лаборатория анализа данных № 108 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 114 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 122 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 204 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 207 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 208 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 209 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 210 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), аудитория № 110 (гуманитарный корпус), лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а (гуманитарный корпус), лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в (гуманитарный корпус).

3. учебная аудитория для проведения групповых и индивидуальных консультаций: лаборатория социально-экономического моделирования № 107 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), лаборатория анализа данных № 108 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 114 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 122 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 204 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 207 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 208 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 209 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 210 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), аудитория № 110 (гуманитарный корпус), лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а (гуманитарный корпус), лаборатория информационных технологий

лаборатория социально-экономического моделирования № 107:

учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом lumienmastercontrol, проектор casio, персональный компьютер пэвмкламас в комплекте – 18 шт.

лаборатория анализа данных № 108:
учебная мебель, доска, персональный компьютер пэвмкламас в комплекте – 17 шт.

аудитория № 110:
учебная мебель, доска, телевизор led.

аудитория № 111:
учебная мебель, доска, телевизор led.

аудитория № 114:
учебная мебель, доска.

аудитория № 115:
учебная мебель, колонки (2 шт.), динамики, dvd плеер toshiba, магнитола sony (4 шт.)
(помещение, ул. карла маркса, д.3, корп.4)

аудитория № 118:
учебная мебель, проектор benq, колонки (2 шт.), музыкальный центр lg, флипчарт магнитно-маркерный на треноге

аудитория № 122:
учебная мебель, доска.

аудитория № 204:
учебная мебель, доска, проекционный экран с светодиодом lumienmastercontrol, проектор casio.

аудитория № 207:
учебная мебель, доска, телевизор ledctl.

аудитория № 208:
учебная мебель, доска, телевизор ledctl.

аудитория № 209:
учебная мебель, доска.

аудитория № 210:
учебная мебель, доска.

аудитория № 212:
учебная мебель, доска, проектор infocus.

аудитория № 213:
учебная мебель, доска, проекционный экран с

в экономике и управлении № 311в (гуманитарный корпус).

4. учебная аудитория для текущего контроля и промежуточной аттестации: лаборатория социально-экономического моделирования № 107 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), лаборатория анализа данных № 108 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 110 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 111 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 114 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 122 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 204 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 207 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 208 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 209 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 210 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 212 (гуманитарный корпус), аудитория № 213 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 218 (гуманитарный корпус), аудитория № 220 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 221 (гуманитарный корпус), аудитория № 222 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4), аудитория № 301 (гуманитарный корпус), аудитория № 305 (гуманитарный корпус), аудитория № 307 (гуманитарный корпус), аудитория № 308 (гуманитарный корпус), аудитория № 309 (гуманитарный корпус), аудитория № 110 (гуманитарный корпус), лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а (гуманитарный корпус), лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в (гуманитарный корпус).

5. помещения для самостоятельной работы: аудитория № 302 читальный зал (гуманитарный корпус).

6. помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: аудитория № 115 (помещение, ул. Карла Маркса, д.3, корп.4), 118 (помещение, ул.Карла Маркса, д.3, корп.4)

электродиодомlumienmastercontrol, проектор casio.

аудитория № 218:

учебная мебель, доска, мультимедиа-проектор infocus.

аудитория № 220:

учебная мебель, доска.

аудитория № 221

учебная мебель, доска.

аудитория № 222

учебная мебель, доска.

аудитория № 301

учебная мебель, экран на штативе, проектор aser.

аудитория № 302

учебная мебель, персональный компьютер в комплекте hp, моноблок, персональный компьютер в комплекте моноблок игu.

аудитория № 305

учебная мебель, доска, проектор infocus.

аудитория № 307

учебная мебель, доска.

аудитория № 308

учебная мебель, доска.

аудитория № 309

учебная мебель, доска.

лаборатория исследования процессов в экономике и управлении № 311а

учебная мебель, доска, персональный компьютер lenovothinkcentre – 16 шт.

лаборатория информационных технологий в экономике и управлении № 311в

учебная мебель, доска, персональный компьютер в комплекте № 1 igucop 510 – 14 шт.

аудитория № 312

учебная мебель, доска.

