

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Выборнова Любовь Алексеевна  
Должность: Ректор  
Дата подписания: 13.09.2022 14:13:10  
Уникальный программный ключ:  
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО  
«ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

**РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА**

по дисциплине «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»

---

(наименование дисциплины (модуля, междисциплинарного курса))

для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

---

(шифр, наименование специальности (ей) и (или) направления (ий) подготовки)

Тольятти, 2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности» включена в основную профессиональную образовательную программу по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)» решением Президиума Ученого совета

Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Составил: к.э.н., доц. Кукина С.Д.

Начальник учебно-методического отдела  Н.М.Шемендюк  
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям), утвержденным приказом Министерства образования и науки от 15 мая 2014 г. N 539 (зарегистрировано в Минюсте РФ 25 июня 2014 г. Регистрационный N 32855).

.

.

Составил: к.э.н., доц. Кукина С.Д..

Согласовано Директор научной библиотеки  В.Н.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации  В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая

(наименование кафедры)

деятельность»

Протокол № 10 от « 20 » апреля 2018 г.

Заведующий кафедрой  д.э.н., профессор Е.В. Башмачникова  
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Согласовано начальник учебно-методического отдела  Н.М.Шемендюк

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

1.1. Целями освоения дисциплины являются получение теоретических знаний о принципах и методах планирования и прогнозирования, приобретение необходимых навыков в организации прогнозно-плановой деятельности предприятия сферы сервиса, в прогнозировании спроса на услуги и планировании объёмов продаж, в прогнозировании народнохозяйственного и социально-экономического развития

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанного направления подготовки, содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи: в организационно-управленческой деятельности:

познакомить с избранной профессией, показать цель, задачи и особенности работы коммерсанта-бакалавра и коммерсанта-практика;

- формировать у студентов понятие о сущности, роли, элементах и стадиях коммерческой деятельности;

- дать представление о множестве экономических методов, принципов, моделей, поиске инструментальных средств решения качественно новых экономических проблем;

- познакомить с эффективным применением традиционных и новейших технологий решения экономических задач;

- формировать навыки формулирования проблемы и умения выбирать эффективные пути ее решения.

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

| Код компетенции | Наименование компетенции                                                                                                                                                                                    |
|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1               | 2                                                                                                                                                                                                           |
| ОК 12.          | Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий.                                                                |
| ПК 1.1.         | Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.                                                             |
| ПК 2.3.         | Применять в практических ситуациях экономические методы, рассчитывать микроэкономические показатели, анализировать их, а также рынки ресурсов.                                                              |
| ПК 2.5.         | Выявлять потребности, виды спроса и соответствующие им типы маркетинга для обеспечения целей организации, формировать спрос и стимулировать сбыт товаров.                                                   |
| ПК 2.9.         | Применять методы и приемы анализа финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении коммерческой деятельности, осуществлять денежные расчеты с покупателями, составлять финансовые документы и отчеты. |

1.4. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по специальности 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)

| №<br>п/п | Компетенции | Номер темы |   |   |   |   |   |    |    |        |    |    |    |    |    |    |   |
|----------|-------------|------------|---|---|---|---|---|----|----|--------|----|----|----|----|----|----|---|
|          |             | 1 этап     |   |   |   |   |   |    |    | 2 этап |    |    |    |    |    |    |   |
|          |             | 1          | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7  | 8  |        |    |    |    |    | 9  |    |   |
| 1        | 3           | 4          | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12     | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |   |
| 1        | ОК – 12     | +          | + | + | + | + | + | +  | +  |        |    |    |    |    |    |    |   |
| 2        | ПК – 1.1    | +          | + | + | + | + | + | +  | +  |        |    |    |    |    |    |    |   |
| 3        | ПК-2.3      |            |   |   |   |   |   |    |    | +      | +  | +  | +  | +  | +  | +  | + |
| 4        | ПК-2.5      |            |   |   |   |   |   |    |    | +      | +  | +  | +  | +  | +  | +  | + |
| 5        | ПК-2.9      |            |   |   |   |   |   |    |    | +      | +  | +  | +  | +  | +  | +  | + |

#### 1.5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

| Результаты освоения дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                        | Технологии формирования компетенции по указанным результатам                                                                                                     | Средства и технологии оценки по указанным результатам |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| 1 этап                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                  |                                                       |
| <b>Знает:</b><br>ОК-12<br>ПК-1.1<br>составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;<br>государственное регулирование коммерческой деятельности;<br>инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;  | <i>лекции, практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, решение разноуровневых и проблемных задач</i> | Опрос, тест, подготовка докладов и презентаций        |
| <b>Умеет:</b><br>ОК-12<br>ПК-1.1<br>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;<br>управлять товарными запасами и потоками;<br>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;<br>устанавливать коммерческие связи, | <i>лекции, практические занятия, самостоятельная работа, семинар-круглый стол, семинар-дискуссия, решение разноуровневых и проблемных задач</i>                  | Опрос, подготовка докладов и презентаций              |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                       |                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|
| <p>заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p>                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                       |                                                                            |
| <p><b>Имеет практический опыт:</b></p> <p>ОК-12</p> <p>ПК-1.1</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству;</p> <p>составления договоров;</p> <p>установления коммерческих связей;</p> <p>соблюдения правил торговли;</p> <p>выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</p>                                                                            | <p><i>практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, семинар-круглый стол, решение разноуровневых и проблемных задач</i></p> | <p>Опрос, решение задач, составление карты бюджетов, ведение портфолио</p> |
| <b>2 этап</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                       |                                                                            |
| <p><b>Знать:</b></p> <p>ПК-2.3</p> <p>ПК-2.5.</p> <p>ПК-2.9</p> <p>организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;</p> <p>услуги оптовой и розничной торговли:</p> <p>основные и дополнительные;</p> <p>правила торговли;</p> <p>классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;</p> <p>организационные и правовые нормы охраны труда;</p> | <p><i>лекции, практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, решение разноуровневых и проблемных задач</i></p>               | <p>Опрос, тест, подготовка докладов и презентаций</p>                      |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                       |                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <p>причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении; технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p>                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                       |                                                                           |
| <p><b>Уметь:</b><br/> ПК-2.3<br/> ПК-2.5.<br/> ПК-2.9<br/> оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли; устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торгово-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику</p> | <p><i>лекции, практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, решение разноуровневых и проблемных задач</i></p>               | <p>Опрос, тест, подготовка докладов и презентаций</p>                     |
| <p><b>Имеет практический опыт:</b><br/> ПК-2.3<br/> ПК-2.5.<br/> ПК-2.9<br/> эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p><i>практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, семинар-круглый стол, решение разноуровневых и проблемных задач</i></p> | <p>Опрос, решение задач, составление карты бюджетов, защита портфолио</p> |

|               |  |  |
|---------------|--|--|
| охраны труда; |  |  |
|---------------|--|--|

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к \_\_\_\_\_ вариативной \_\_\_\_\_ части.

Ее освоение осуществляется в \_\_\_\_\_ (базовой, вариативной) \_\_\_\_\_ 4,5/-/5,6 \_\_\_\_\_ семестре (ах)\*.  
(указать семестр (ы))

| № п/п | Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи | Код и наименование компетенции(й)       |
|-------|--------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| 1     | Предшествующие дисциплины                                    |                                         |
| 1.1   | Организация торговли                                         | ОК-2, ПК 1.3, ПК 1.4, ПК 1.5            |
| 2     | Последующие дисциплины                                       |                                         |
| 2.1   | Организация коммерческой деятельности                        | ОК-1-4, ОК-6, ОК-7, ОК-12, ПК-1.1.-1.10 |

\* Здесь и далее семестры указаны для обучающихся на базе основного общего образования. Для лиц, обучающихся на базе среднего общего образования, семестры соответствуют учебному плану и нормативному сроку обучения, установленному ФГОС.

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

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

| Виды занятий                              | очная форма обучения | очно-заочная форма обучения | заочная форма обучения |
|-------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|------------------------|
| Итого часов                               | ___478___ ч.         | -                           | ___478___ ч            |
| Зачетных единиц                           |                      |                             |                        |
| Лекции (час)                              | 168                  | -                           | 10                     |
| Практические (семинарские) занятия (час)  | 174                  | -                           | 12                     |
| Лабораторные работы (час)                 |                      | -                           |                        |
| Самостоятельная работа (час)              | 113                  | -                           | 451                    |
| Курсовой проект (работа) (+,-)            | +                    | -                           | +                      |
| Контрольная работа (+,-)                  | +                    | -                           | +                      |
| Экзамен, семестр /час.                    | 5                    | -                           | 6                      |
| Зачет (дифференцированный зачет), семестр |                      | -                           |                        |
| Контрольная работа, семестр               | 4                    | -                           | 5                      |
| Консультация                              | 1                    |                             | 1                      |

## 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

### 4.1. Содержание дисциплины

| №<br>п/<br>п | Раздел дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Виды учебных занятий, включая<br>самостоятельную работу студентов и<br>трудоемкость (в академических часах) |                                      |                                    |                                    | Средства и<br>технологии<br>оценки             |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|------------------------------------------------|
|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Лекции,<br>час                                                                                              | кие<br>(семинарск<br>ие)<br>занятия, | Лаборатор<br>ные<br>работы,<br>час | Самостоят<br>ельная<br>работа, час |                                                |
| 1            | <p>Тема 1. Введение в дисциплину «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и сущность коммерческой работы.</li> <li>2. Предмет, объект, методы и принципы изучения дисциплины.</li> <li>3. Исторические этапы развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.</li> </ol>                | 6/-/1                                                                                                       | 6/-/1                                | -/-/-                              | 2/-/20                             | Опрос, тест, решение задач                     |
| 2            | <p>Тема 2 Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Содержание коммерческой деятельности: цель, задачи, принципы изучения.</li> <li>2. Структура рынка в сфере товарного обращения.</li> <li>3. Применение теории массового обслуживания для моделирования организации торговых предприятий</li> </ol> | 8/-/1                                                                                                       | 8/-/1                                | -/-/-                              | 2/-/20                             | Опрос, тест                                    |
| 3            | <p>Тема 3 Психология и этика коммерческой деятельности</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете. Личные и профессиональные требования к коммерческому работнику.</li> <li>2. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.</li> </ol>                                                                             | 6/-/-                                                                                                       | 6/-/-                                |                                    | 4/-/20                             | Опрос, тест, решение задач, контрольная работа |

|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |       |        |  |        |                                                |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|--------|--|--------|------------------------------------------------|
|   | 3. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой деятельности.                                                                                                                                                                                                                                                   |       |        |  |        |                                                |
| 4 | Тема 4 Формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости<br>Основное содержание<br>1. Понятие товарного ассортимента. Факторы, влияющие на его формирование.<br>2. Оптимальный ассортиментный набор. Групповой ассортимент.<br>3. Принципы формирования товарного ассортимента.                                                              | 8/-/1 | 10/-/1 |  | 4/-/26 | Опрос, тест, решение задач, контрольная работа |
| 5 | Тема 5 Товарные запасы торгового предприятия. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности<br>Основное содержание<br>1. 1. Понятие и экономическая сущность товарных запасов.<br>2. Расчет показателей, используемых при анализе, учете и планировании товарных запасов.<br>3. Методы планирования товарных запасов на торговом предприятии. | 6/-/1 | 8/-/1  |  | 4/-/30 | Опрос, тест, контрольная работа, деловая игра  |
| 6 | Тема 6 Организация системы товародвижения<br>Основное содержание<br>1. Основные формы и принципы товародвижения.<br>2. Факторы, влияющие на организацию товародвижения.<br>3. Закупка товаров. Методы закупки товаров. Уровень (сервисное                                                                                                                     | 6/-/1 | 6/-/1  |  | 4/-/30 | Опрос, тест, контрольная работа                |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |        |        |  |          |                                               |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--|----------|-----------------------------------------------|
|    | обслуживание).<br>4. Заключение договоров купли-продажи.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |        |        |  |          |                                               |
| 7  | Тема 7 Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий<br>Основное содержание<br>1. Основные направления регулирования экономики.<br>2. Сертификация продукции и услуг.<br>3. Государственная защита прав потребителей.<br>4. Изучение Закона РФ «О защите прав потребителей».<br>5. Изучение Закона РФ «О сертификации продукции и услуг». | 6/-/-  | 6/-/-  |  | 6/-/40   | Опрос, тест, контрольная работа               |
| 8  | Тема 8 Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий<br>Основное содержание<br>1. Финансовое состояние предприятия.<br>2. Материально-техническая база торгового предприятия.                                                                                                                                                                                    | 6/-/1  | 8/-/1  |  | 6/-/40   | Опрос, тест, контрольная работа               |
|    | Промежуточная аттестация по дисциплине за 4/-/5 семестр                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 52/-/6 | 58/-/6 |  | 32/-/226 | Контрольная работа                            |
| 9  | Тема 9 Научные основы прогнозирования<br>Основное содержание<br>1. Цели и задачи прогнозирования.<br>2. Отличия прогнозирования от планирования.<br>3. Виды прогнозов.<br>4. Процедура разработки экономических прогнозов.                                                                                                                                                      | 6/-/1  | 6/-/1  |  | 12/-/20  | Опрос, тест, решение задач контрольная работа |
| 10 | Тема 10. Методы прогнозирования<br>Основное содержание<br>1. Общая характеристика методов прогнозирования.<br>2. Прогнозирование, основанное на методах математической статистики.<br>3. Экономико-математическое                                                                                                                                                               | 20/-/1 | 20/-/1 |  | 12/-/20  | Опрос, тест, решение задач контрольная работа |

|    |                                                                                                                                                                                                                          |        |        |  |         |                                                                  |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--|---------|------------------------------------------------------------------|
|    | <p>моделирование.</p> <p>4. Структурное прогнозирование.</p> <p>5. Прогнозирование по аналогии.</p> <p>6. Экспертные методы прогнозирования.</p> <p>7. Метод Дельфи.</p> <p>8. Метод построения сценариев.</p>           |        |        |  |         |                                                                  |
| 11 | <p>Тема 11 Информационное обеспечение прогнозирования</p> <p>Основное содержание</p> <p>1. Понятие, сущность и классификация информации.</p> <p>2. Проблемы информационного обеспечения прогнозирования.</p>             | 20/-/- | 20/-/1 |  | 12/-/40 | Опрос, тест, решение задач                                       |
| 12 | <p>Тема 12 Организация и этапы разработки экономических прогнозов</p> <p>Основное содержание</p> <p>1. Организация процесса прогнозирования.</p> <p>2. Этапы разработки экономических прогнозов.</p>                     | 14/-/- | 14/-/1 |  | 14/-/40 | Опрос, тест, решение задач                                       |
| 13 | <p>Тема 13 Системный подход к прогнозированию</p> <p>Основное содержание</p> <p>1. Сущность системного подхода и процедура системного анализа в прогнозировании.</p> <p>2. Системная модель объекта прогнозирования.</p> | 22/-/- | 22/-/1 |  | 14/-/40 | Опрос, тест, решение задач                                       |
| 14 | <p>Тема 14 Оценка точности прогнозов</p> <p>Основное содержание</p> <p>1. Теоретические аспекты оценки точности прогнозов.</p> <p>2. Показатели оценки точности и надежности прогноза.</p>                               | 14/-/1 | 14/-/1 |  | 10/-/40 | Опрос, тест, решение задач                                       |
| 15 | <p>Тема 15 Прогнозирование спроса на товары и услуги</p> <p>Основное содержание</p> <p>1. Характерные особенности прогнозирования спроса на товары и услуги.</p> <p>2. Процесс прогнозирования спроса на</p>             | 20/-/1 | 20/-/- |  | 8/-/24  | Опрос, тест, решение задач, контрольная работа, защита портфолио |

|  |                                                         |          |          |  |           |                          |
|--|---------------------------------------------------------|----------|----------|--|-----------|--------------------------|
|  | товары и услуги и его информационное обеспечение.       |          |          |  |           |                          |
|  | Промежуточная аттестация по дисциплине за 5/-/6 семестр | 116/-/4  | 116/-/6  |  | 80/-/224  | Курсовая работа, Экзамен |
|  | Итого 4,5/-/5,6                                         | 168/-/10 | 174/-/12 |  | 113/-/451 |                          |

#### 4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

| № | Наименование темы практических (семинарских) занятий                                                              | Объем часов | Форма проведения                                                                                               |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | <b>__4/-/5__ семестр</b>                                                                                          |             |                                                                                                                |
| 1 | Занятие 1. «Введение в дисциплину «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»»                   | 6/-/1       | 1.Опрос по теме<br>2.Подготовка докладов по теме занятия.<br>3.Составление кроссворда.<br>4.Завести портфолио. |
| 2 | Занятие 2. «Концепция коммерческой деятельности в сфере товарного обращения»                                      | 8/-/1       | 1. Опрос по теме<br>2. Подготовка докладов по теме занятия.<br>3. Составление кроссворда.                      |
| 3 | Занятие 3. «Психология и этика коммерческой деятельности»                                                         | 6/-/-       | 1. Опрос по теме<br>2. Подготовка докладов по теме занятия.<br>3. Составление кроссворда.                      |
| 4 | Занятие 4. «Формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости»                                   | 10/-/1      | 1. Опрос по теме<br>2. Подготовка докладов по теме занятия.<br>3. Составление кроссворда.                      |
| 5 | Занятие 5. «Товарные запасы торгового предприятия. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности» | 8/-/1       | 1. Опрос по теме<br>2. Подготовка докладов по теме занятия.<br>3. Составление кроссворда.                      |
| 6 | Занятие 6. «Организация системы товародвижения»                                                                   | 6/-/1       | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия.                                                   |
| 7 | Занятие 7. «Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий»                  | 6/-/-       | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия                                                    |
| 8 | Занятие 8. «Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий»                                         | 8/-/1       | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка портфолио к защите и его защита                                             |
|   | <b>Итого за __4/-/5__ семестр</b>                                                                                 | 58/-/6      |                                                                                                                |
|   | <b>__5/-/6__ семестр</b>                                                                                          |             |                                                                                                                |
|   | Занятие 9. «Научные основы прогнозирования»                                                                       | 6/-/1       | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов                                                                    |

|  |                                                                      |          |                                                                                      |
|--|----------------------------------------------------------------------|----------|--------------------------------------------------------------------------------------|
|  |                                                                      |          | по теме занятия                                                                      |
|  | Занятие 10. «Методы прогнозирования»                                 | 20/-/1   | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия                          |
|  | Занятие 11. «Информационное обеспечение прогнозирования»             | 20/-/1   | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия                          |
|  | Занятие 12. «Организация и этапы разработки экономических прогнозов» | 14/-/1   | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия                          |
|  | Занятие 13. «Системный подход к прогнозированию»                     | 22/-/1   | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия                          |
|  | Занятие 14. «Оценка точности прогнозов»                              | 14/-/1   | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия                          |
|  | Занятие 15. «Прогнозирование спроса на товары и услуги»              | 20/-/-   | 1. Опрос по теме.<br>2. Подготовка докладов по теме занятия.<br>3. Защита портфолио. |
|  | <b>Итого за 5/-/6 семестр</b>                                        | 116/-/6  |                                                                                      |
|  | <b>Итого</b>                                                         | 164/-/12 |                                                                                      |

#### 4.3.Содержание лабораторных работ

(лабораторные работы учебным планом не предусмотрены)

#### 5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

##### Технологическая карта самостоятельной работы студента

| Код реализующей компетенции | Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)                                                                                                                                        | Итоговый продукт самостоятельной работы                              | Средства и технологии оценки              | Объем часов |
|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------|
| 1                           | 2                                                                                                                                                                                                     | 3                                                                    | 4                                         | 5           |
| ОК-12<br>ПК-1.1             | Тема 1.<br>1. Завести проблемно-ориентированный портфолио по дисциплине.<br>2. Проблема критерия истинности в управленческой науке.<br>3. Критериальность в коммерческой деятельности трансформациях. | реферрат,<br>доклад,<br>индивидуальное задание,<br>групповое задание | собеседование,<br>письменная работа, тест | 2/-/20      |
|                             | Тема 2<br>1. Составить графический                                                                                                                                                                    | реферрат,<br>доклад,                                                 | собеседование,<br>письменная              | 2/-/20      |

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                    |                                               |          |
|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|----------|
|                                  | организатор по первоисточникам                                                                                                                                                                                                        | <i>индивидуальное задание,<br/>групповое задание</i>               | <i>работа, тест</i>                           |          |
|                                  | Тема 3<br>1. Составить графический организатор по первоисточникам.                                                                                                                                                                    | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 4/-/20   |
|                                  | Тема 4<br>1. Составить графический организатор по основным теориям коммерческой деятельности.                                                                                                                                         | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 4/-/26   |
|                                  | Тема 5<br>1. Составьте графические организаторы по всем направлениям коммерческой деятельности.                                                                                                                                       | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 4/-/30   |
|                                  | Тема 6<br>1. Составьте графический организатор.<br>2. Составьте графический организатор по всем направлениям повышения эффективности коммерческой деятельности.                                                                       | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 4/-/30   |
|                                  | Тема 7<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                    | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 6/-/40   |
|                                  | Тема 8<br>1. Составьте графический организатор.<br>2. Составьте графический организатор по всем направлениям коммерческой деятельности.<br>3. Все графические организаторы разместите в портфолио и сдайте преподавателю на проверку. | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 6/-/40   |
| <b>Итого за _4/-/5__ семестр</b> |                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                    |                                               | 32/-/226 |
| ПК-2.3<br>ПК-2.5<br>ПК-2.9       | Тема 9<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                    | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 12/-/20  |
|                                  | Тема 10<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                   | <i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i> | <i>собеседование, письменная работа, тест</i> | 12/-/20  |

|                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                |                                                   |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|-----------|
| Тема 11<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                    | <i>реферрат,<br/>доклад,<br/>индивидуальное задание,<br/>групповое задание</i> | <i>собеседование,<br/>письменная работа, тест</i> | 12/-/40   |
| Тема 12<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                    | <i>реферрат,<br/>доклад,<br/>индивидуальное задание,<br/>групповое задание</i> | <i>собеседование,<br/>письменная работа, тест</i> | 14/-/40   |
| Тема 13<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                    | <i>реферрат,<br/>доклад,<br/>индивидуальное задание,<br/>групповое задание</i> | <i>собеседование,<br/>письменная работа, тест</i> | 14/-/40   |
| Тема 14<br>1. Составьте графические организаторы по всем коммерческой деятельности.                                                                                                                                                    | <i>реферрат,<br/>доклад,<br/>индивидуальное задание,<br/>групповое задание</i> | <i>собеседование,<br/>письменная работа, тест</i> | 10/-/40   |
| Тема 15<br>1. Составьте графический организатор.<br>2. Составьте графический организатор по всем направлениям коммерческой деятельности.<br>3. Все графические организаторы разместите в портфолио и сдайте преподавателю на проверку. | <i>реферрат,<br/>доклад,<br/>индивидуальное задание,<br/>групповое задание</i> | <i>собеседование,<br/>письменная работа, тест</i> | 8/-/25    |
| <b>Итого за _5/-/6__семестр</b>                                                                                                                                                                                                        |                                                                                |                                                   | 81/-/225  |
| <b>Итого</b>                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                |                                                   | 113/-/451 |

### Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов (письменных работ, эссе, докладов и т.п.)

1. Дайте определение сущности коммерческой деятельности, исходя из комплексного подхода к данной рыночной категории.
2. Раскройте содержание коммерческой деятельности предприятия в зависимости от характера выполняемых функций.
3. Укажите факторы внешней среды, влияющие на развитие коммерческой деятельности предприятия.
4. От каких факторов внутренней среды предприятия зависит уровень его коммерческой деятельности?
5. Каковы задачи анализа информации о внешней и внутренней среде предприятия для принятия коммерческих решений?

6. Перечислите условия, способствующие формированию коммерческой деятельности предприятия на рынке товаров и услуг.
7. Назовите принципы построения коммерческой деятельности предприятия в условиях рынка.
8. Объясните, какова миссия коммерческой деятельности в функционировании предприятия при рыночных отношениях?
9. Каковы цели и признаки коммерческой стратегии предприятия в условиях формирующегося и развитого рынка?
10. Рассмотрите структуру коммерческой деятельности: объекты, субъекты и инфраструктуру рынка, базис и функции.
11. Назовите свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы.
12. В чем заключается взаимодействие коммерции с экономикой, коммерческим правом, маркетингом, менеджментом и товароведением в деятельности предприятия?
13. Дайте характеристику товара как объекта коммерческой деятельности: по свойствам, классификации, признакам спроса и предложения, требованиям потребителей.
14. Почему специалисту коммерции необходимо знать организационно-правовые формы функционирования коммерческих предприятий?
15. Сравните принципиальные различия индивидуальных и партнерских коммерческих предприятий.
16. Кто в товариществе может выступать от его имени и заключать сделки?
17. Какой риск убытков, связанный с коммерческой деятельностью, несут участники общества с ограниченной ответственностью и общества с дополнительной ответственностью?
18. Какую ответственность по обязательствам акционерного общества несут его учредители-акционеры?
19. Какой орган акционерного общества осуществляется текущее руководство его хозяйственной деятельностью?
20. Как определить финансовую надежность открытого и закрытого акционерного общества?
21. Обоснуйте с коммерческих позиций, какие организационно-правовые формы предпочтительны для мелких, малых, средних и крупных коммерческих предприятий?
22. В чем заключается устойчивость коммерческой деятельности корпоративных предприятий на рынке товаров и услуг?
23. Выделите периоды и этапы развития коммерции и предпринимательства в России, укажите их формы и элементы инфраструктуры.
24. Изложите меры государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства в России и экономически развитых зарубежных странах.
25. Каковы задачи исследования целевых рынков?
26. Раскройте сущность понятия «прогноз спроса потребителей».
27. Назовите основные факторы, формирующие спрос на товары и услуги.
28. Укажите источники исходной информации о состоянии рынка товаров и услуг.
29. Перечислите основные детерминанты спроса.
30. Охарактеризуйте виды информации, на которых базируется оценка спроса на товары.
31. Поясните, как изменяется спрос и предложение при снижении и повышении цены на товар, а также установлении на него равновесной цены.
32. В чем заключается различия во взаимодействии спроса и предложения на рынке товаров в краткосрочном и долгосрочном периодах?
33. Какие методы используются в коммерческом предприятии для выявления устойчивой тенденции (тренда) развития спроса в ретроспективе?
34. Какую зависимость характеризует коэффициент эластичности?
35. С какой целью используются корреляционный и регрессионный анализ при прогнозировании спроса?
36. Назовите методы экспертных оценок, используемые для прогнозирования спроса.

37. Приведите примеры взаимосвязи изменения цены от уровня качества продукции и действия коммерческих предприятий по сбалансированности этих параметров в целях удовлетворения запросов потребителей.
38. Раскройте сущность концепции продукции. Укажите роль ее концепции в утверждении конкурентоспособных позиций коммерческого предприятия на рынке.
39. Какие методы формирования цены применяют коммерческие предприятия в условиях рынка?
40. Поясните принципиальные различия в подходах к ценовой политике коммерческих предприятий на новые и традиционные товары.
41. Рассмотрите содержание элементов формирования товарного ассортимента коммерческого предприятия.
42. Рассмотрите ведение переговоров о предстоящей торговой сделке, порядок заключения и расторжения договоров, документальное оформление исполнения купли-продажи.
43. Раскройте содержание основных коммерческих условий договоров купли-продажи и поставки товаров.
44. Укажите организационные аспекты товарообеспечения коммерческих предприятий.
45. В чем заключается управление и формирование товарных запасов в коммерческом предприятии?
46. Перечислите основные принципы доведения товаров из сферы производства до предприятий торговли.
47. Какие элементы, определяющие уровень торгового обслуживания покупателей, Вы знаете?
48. Дайте определения понятия эффективности коммерческой деятельности предприятия.
49. Рассмотрите меры государственного регулирования и регламентации оптовой торговли товарами народного потребления и производственного назначения.
50. Перечислите меры государственного регулирования потребительского рынка в сфере розничной торговли.
51. В чем заключается регламентация деятельности розничных торговых предприятий по реализации продовольственных и непродовольственных товаров?
52. Какие нормативные акты регулируют деятельность товарных бирж, аукционов, выставок и торгов?
53. Рассмотрите формы финансирования коммерческого предприятия для обеспечения его деятельности, расширения и обновления.
54. Назовите показатели, характеризующие структуру финансов и капитала предприятия, его ликвидность и рентабельность, приведите примеры их расчета.
55. Раскройте сущность и значение материально-технической базы торгового предприятия для осуществления коммерческой деятельности.
56. Опишите структуру основных производственных фондов коммерческого предприятия и их влияние на уровень торговых процессов и обслуживания покупателей.
57. Охарактеризуйте суть технической политики, оказывающей воздействие на развитие коммерческой деятельности предприятия.
58. По каким показателям проводится оценка эффективности основных производственных фондов коммерческого предприятия?
59. Что представляет собой инвестиции в условиях рынка?
60. Какова роль лизинга в инвестиционной деятельности предприятий?
61. Назовите факторы, влияющие на уровень инвестиций коммерческого предприятия.
62. Перечислите основные условия инвестиционной деятельности коммерческого предприятия.
63. В чем заключается сущность понятий «настоящая стоимость» и «будущая стоимость» инвестиционного проекта?
64. Укажите этапы формирования процесса инвестирования коммерческого предприятия.
65. В чем заключается анализ инвестиционной активности коммерческого предприятия.

66. Из каких элементов складывается технология определения результативности коммерческой деятельности предприятия?
67. Назовите факторы коммерческой деятельности, оказывающие влияние на товарооборот и объем реализации товаров.
68. Какие расходы по осуществлению коммерческих процессов и операций занимают наибольшую долю в структуре издержек обращения?
69. Динамика каких показателей влияет на формирование объема валового дохода коммерческого предприятия?
70. Объясните, почему прибыль коммерческого предприятия является суммарно-результативным показателем, и перечислите его исходные составляющие.

#### Вопросы (тест) для самоконтроля

##### Занятие 1.

1. Метод аналогий как способ проектирования коммерческих структур.
2. Экспертно-аналитический метод как способ проектирования коммерческих структур.
3. Метод структуризации целей в организационной системе торгового предприятия.
4. Использование организационного моделирования в проектировании коммерческих структур.
5. Основные элементы рыночной экономики в системе организационного проектирования.
6. Организация социальной ответственности в предпринимательстве.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

##### Занятие 2.

1. Основы ведения коммерческой деятельности в сфере недвижимости.
2. Основы ведения коммерческой деятельности банков.
3. Основы ведения коммерческой деятельности страховых и лизинговых компаний.
4. Основы ведения коммерческой деятельности инжиниринговых компаний.
5. Основы ведения коммерческой деятельности, связанной с торговлей продуктами интеллектуальной деятельности.
6. Основы ведения коммерческой деятельности международных товарных аукционов.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

##### Занятие 3.

1. Сущность коммерческой деятельности.
2. Основная классификация хозяйственных организаций (предприятий).
3. Типология организаций как юридических лиц.
4. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций.
5. Основные единичные и групповые организационные формы компаний.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

##### Занятие 4.

1. Хозяйственные предприятия на рынке товаров и услуг, их коммерческие функции и характерные особенности.
2. Управление коммерческой деятельностью торгового (производственного) предприятия.

3. Организационная структура коммерческой службы, механизм ее управления, основные функции и задачи.
4. Особенности организационных структур управления, выбор и внедрение наиболее оптимальной структуры управления сбытом на предприятии.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 5.**

1. Карьерограмма специалиста коммерции (маркетингу).
2. Повышение квалификации персонала: мода или требование времени.
3. Программа введения в должность. Наставничество и консультирование. Развитие человеческого капитала как форма развития личности.
4. Подготовка кандидатов и докторов наук. Профессиональный руководитель команды.
5. Процесс корпоративного развития. Концепция обучающейся организации.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 6.**

1. Страхование членов команды в бизнесе.
2. Лидер команды – предназначение менеджера проекта
3. Руководить или управлять командой проекта?

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 7.**

1. Инвестиции в персонал в малом бизнесе.
2. Социальные льготы: миф и реальность в торговле.
3. Мотивация работников современного предприятия.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 8.**

1. Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке.
2. Содержание, формы и методы стратегического планирования хозяйственной (коммерческой) деятельности.
3. Маркетинг как основа определения целей, формирования стратегий и тактики предприятия на рынке.
4. Оперативный бизнес-план как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
5. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики предприятия.
6. Структура и содержание бизнес-плана торгового (промышленного) предприятия, их отличительные особенности.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 9.**

1. Информация как предмет коммерческого распространения.
2. Технология и индустрия коммерческого распространения информации.
3. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.

4. Информационное обеспечение коммерческой деятельности на рынке товаров (услуг).
5. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности предприятия, ее роль и оценка эффективности.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 10.**

1. Имитационное моделирование.
2. Методологии моделирования структуры организации.
3. Процессный подход к моделированию коммерческой деятельности.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 11.**

1. Проведите анализ коммерческих процессов, осуществляемых предприятием торговли.
2. Разработайте модель коммерческой деятельности предприятия торговли.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 12.**

Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.

2. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в торговле.
3. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров предприятием.
4. Формы кооперации в торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 13.**

1. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров предприятием.
2. Особенности организации поставок товаров (материальных ресурсов) на хозяйственное предприятие.
3. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами.
4. Организация контроля за исполнением договорных обязательств.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 14.**

1. Стратегии ориентирования сбытовой деятельности предприятия на основе учета состояния рынка, возможностей предприятия и клиентов.
2. Разработка программы сбыта и концепции сбытовой политики предприятия.
3. Роль стимулирования в жизненном цикле товара.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### **Занятие 15.**

1. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия в сфере закупки и сбыта товаров.
2. Организационно-экономические аспекты коммерческой деятельности оптовой торговли на рынке товаров.
3. Исследование рынков закупок и сбыта товаров для развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии.
4. Коммерческая деятельность оптового торгового предприятия на рынке товаров с ориентацией на маркетинг.
5. Комплексный подход к формированию коммерческо-хозяйственных связей в оптовой торговле на рынке товаров.
6. Формирование коммерческой деятельности предприятий разных форм оптовой торговли.
7. Развитие коммерческой деятельности оптового торгового предприятия во взаимодействии с маркетингом.
8. Принципы и методы продажи потребительских товаров и их результативность в оптовых торговых предприятиях.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

#### Тест для самоконтроля

1. Что подразумевается под ассортиментом товаров?
  - а) совокупность видов, разновидностей, сортов товаров, объединенных или сочетающихся по определенным признакам
  - б) материальная продукция, предназначенная для купли-продажи
  - в) разнообразная продукция, представленная для удовлетворения нужд покупателей объектами торговой сети
2. К какой группе по местонахождению относится ассортимент, представляющий собой номенклатуру товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети?
  - а) промышленный ассортимент
  - б) торговый ассортимент
3. Сложный ассортимент - это:
  - а) набор товаров, представленный значительным количеством групп, видов, разновидностей и наименований товаров, которые удовлетворяют разнообразные потребности в товарах
  - б) набор товаров, который включает значительное количество подгрупп, видов, разновидностей, наименований, в том числе марочных, относящихся к группе однородных, но отличающихся индивидуальными признаками
  - в) набор товаров разных групп, видов, наименований, отличающихся большим разнообразием функционального назначения
4. Ассортимент, представляющий собой набор товаров, удовлетворяющий реально обоснованные потребности, которые обеспечивают максимальное качество жизни при определенном уровне развития науки, техники и технологии, называется:
  - а) оптимальным
  - б) рациональным
5. Продолжите определение: «Под формированием ассортимента понимается процесс подбора и установления номенклатуры товаров:
  - а) призванных в наибольшей степени удовлетворить потребности и нужды покупателей
  - б) соответствующий спросу покупателей и обеспечивающий высокую прибыльность работы торгового предприятия
6. Принципы обеспечения ассортиментом соответствия характеру спроса населения включают в себя:

- а) комплексное управление спроса покупателей в рамках сегмента рынка  
 б) ориентирование формирования ассортимента на отдельные группы населения.  
Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

Индивидуальные (групповые) задания для самостоятельной работы

1. Написать статью на тему «Исторический контекст коммерческой деятельности с древних времен до наших взглядов». Предмет исследования выбрать самостоятельно.
2. Напечатать научную статью в научных издания (выбрать самостоятельно).
3. Произвести презентацию стать на одном из занятий.

Рекомендуемая литература: 1 -9, 11, 12, 16, 18,19, 20.

Другое «Ведение портфолио»

1. Заведите портфолио достижений.
2. Фиксируйте в документе результаты изучения и осмысления материалов лекционных и практических занятий, а также самостоятельной работы.
3. Отчитайтесь по результатам достижений.

#### **6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины Инновационные образовательные технологии**

| Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта | № темы / тема лекции                                                                                                                                                                                                                                                                                             | № практического (семинарского) занятия/наименование темы                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Деловая (ролевая игра)                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Тема 6 Организация системы товародвижения<br>Основное содержание<br>Деловая игра «Аукцион»                                                                                                                                                                                                                       |
| Другое портфолио                                                                                   | Тема 1. Введение в дисциплину «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»<br>Основное содержание<br>1. Понятие и сущность коммерческой работы.<br>2. Предмет, объект, методы и принципы изучения дисциплины.<br>3. Исторические этапы развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. | Тема 1. Введение в дисциплину «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»<br>Основное содержание<br>1. Понятие и сущность коммерческой работы.<br>2. Предмет, объект, методы и принципы изучения дисциплины.<br>3. Исторические этапы развития коммерческой деятельности в России и за рубежом. |
|                                                                                                    | Тема 2 Концепция                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Тема 2 Концепция коммерческой                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>коммерческой деятельности в сфере товарного обращения</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Содержание коммерческой деятельности: цель, задачи, принципы изучения.</li> <li>2. Структура рынка в сфере товарного обращения.</li> <li>3. Применение теории массового обслуживания для моделирования организации торговых предприятий</li> </ol>                                                           | <p>деятельности в сфере товарного обращения</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Содержание коммерческой деятельности: цель, задачи, принципы изучения.</li> <li>2. Структура рынка в сфере товарного обращения.</li> <li>3. Применение теории массового обслуживания для моделирования организации торговых предприятий</li> </ol>                                                                        |
|  | <p>Тема 3 Психология и этика коммерческой деятельности</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете. Личные и профессиональные требования к коммерческому работнику.</li> <li>2. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.</li> <li>3. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой деятельности.</li> </ol> | <p>Тема 3 Психология и этика коммерческой деятельности</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете. Личные и профессиональные требования к коммерческому работнику.</li> <li>2. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.</li> <li>3. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой деятельности.</li> </ol> |
|  | <p>Тема 4 Формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие товарного ассортимента. Факторы, влияющие на его формирование.</li> <li>2. Оптимальный ассортиментный набор. Групповой ассортимент.</li> <li>3. Принципы формирования товарного ассортимента.</li> </ol>                                                                         | <p>Тема 4 Формирование товарного ассортимента и обеспечение его устойчивости</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие товарного ассортимента. Факторы, влияющие на его формирование.</li> <li>2. Оптимальный ассортиментный набор. Групповой ассортимент.</li> <li>3. Принципы формирования товарного ассортимента.</li> </ol>                                                                         |
|  | <p>Тема 5 Товарные запасы торгового предприятия. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и экономическая сущность товарных запасов.</li> <li>2. Расчет показателей, используемых при анализе, учете и планировании товарных запасов.</li> <li>3. Методы планирования</li> </ol>                                                         | <p>Тема 5 Товарные запасы торгового предприятия. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие и экономическая сущность товарных запасов.</li> <li>2. Расчет показателей, используемых при анализе, учете и планировании товарных запасов.</li> <li>3. Методы планирования товарных запасов на торговом предприятии.</li> </ol>               |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | товарных запасов на торговом предприятии.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|  | <p>Тема 6 Организация системы товародвижения</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные формы и принципы товародвижения.</li> <li>2. Факторы, влияющие на организацию товародвижения.</li> <li>3. Закупка товаров. Методы закупки товаров. Уровень (сервисное обслуживание).</li> <li>4. Заключение договоров купли-продажи.</li> </ol>                                                                                    | <p>Тема 6 Организация системы товародвижения</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные формы и принципы товародвижения.</li> <li>2. Факторы, влияющие на организацию товародвижения.</li> <li>3. Закупка товаров. Методы закупки товаров. Уровень (сервисное обслуживание).</li> <li>4. Заключение договоров купли-продажи.</li> </ol>                                                                                    |
|  | <p>Тема 7 Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные направления регулирования экономики.</li> <li>2. Сертификация продукции и услуг.</li> <li>3. Государственная защита прав потребителей.</li> <li>4. Изучение Закона РФ «О защите прав потребителей».</li> <li>5. Изучение Закона РФ «О сертификации продукции и услуг».</li> </ol> | <p>Тема 7 Государственное регулирование и регламентация коммерческой деятельности предприятий</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные направления регулирования экономики.</li> <li>2. Сертификация продукции и услуг.</li> <li>3. Государственная защита прав потребителей.</li> <li>4. Изучение Закона РФ «О защите прав потребителей».</li> <li>5. Изучение Закона РФ «О сертификации продукции и услуг».</li> </ol> |
|  | <p>Тема 8 Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Финансовое состояние предприятия.</li> <li>2. Материально-техническая база торгового предприятия.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                      | <p>Тема 8 Эффективность коммерческой деятельности торговых предприятий</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Финансовое состояние предприятия.</li> <li>2. Материально-техническая база торгового предприятия.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                      |
|  | <p>Тема 9 Научные основы прогнозирования</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цели и задачи прогнозирования.</li> <li>2. Отличия прогнозирования от планирования.</li> <li>3. Виды прогнозов.</li> <li>4. Процедура разработки экономических прогнозов.</li> </ol>                                                                                                                                                            | <p>Тема 9 Научные основы прогнозирования</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цели и задачи прогнозирования.</li> <li>2. Отличия прогнозирования от планирования.</li> <li>3. Виды прогнозов.</li> <li>4. Процедура разработки экономических прогнозов.</li> </ol>                                                                                                                                                            |
|  | Тема 10. Методы прогнозирования                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Тема 10. Методы прогнозирования                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Общая характеристика методов прогнозирования.</li> <li>2. Прогнозирование, основанное на методах математической статистики.</li> <li>3. Экономико-математическое моделирование.</li> <li>4. Структурное прогнозирование.</li> <li>5. Прогнозирование по аналогии.</li> <li>6. Экспертные методы прогнозирования.</li> <li>7. Метод Дельфи.</li> <li>8. Метод построения сценариев.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Общая характеристика методов прогнозирования.</li> <li>2. Прогнозирование, основанное на методах математической статистики.</li> <li>3. Экономико-математическое моделирование.</li> <li>4. Структурное прогнозирование.</li> <li>5. Прогнозирование по аналогии.</li> <li>6. Экспертные методы прогнозирования.</li> <li>7. Метод Дельфи.</li> <li>8. Метод построения сценариев.</li> </ol> |
|  | <p>Тема 11 Информационное обеспечение прогнозирования</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие, сущность и классификация информации.</li> <li>2. Проблемы информационного обеспечения прогнозирования.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                          | <p>Тема 11 Информационное обеспечение прогнозирования</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Понятие, сущность и классификация информации.</li> <li>2. Проблемы информационного обеспечения прогнозирования.</li> </ol>                                                                                                                                                                               |
|  | <p>Тема 12 Организация и этапы разработки экономических прогнозов</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация процесса прогнозирования.</li> <li>2. Этапы разработки экономических прогнозов.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                  | <p>Тема 12 Организация и этапы разработки экономических прогнозов</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация процесса прогнозирования.</li> <li>2. Этапы разработки экономических прогнозов.</li> </ol>                                                                                                                                                                                       |
|  | <p>Тема 13 Системный подход к прогнозированию</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность системного подхода и процедура системного анализа в прогнозировании.</li> <li>2. Системная модель объекта прогнозирования.</li> </ol>                                                                                                                                                                                              | <p>Тема 13 Системный подход к прогнозированию</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность системного подхода и процедура системного анализа в прогнозировании.</li> <li>2. Системная модель объекта прогнозирования.</li> </ol>                                                                                                                                                                   |
|  | <p>Тема 14 Оценка точности прогнозов</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Теоретические аспекты оценки точности прогнозов.</li> <li>2. Показатели оценки точности и надежности прогноза.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                            | <p>Тема 14 Оценка точности прогнозов</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Теоретические аспекты оценки точности прогнозов.</li> <li>2. Показатели оценки точности и надежности прогноза.</li> </ol>                                                                                                                                                                                                 |
|  | <p>Тема 15 Прогнозирование спроса на товары и услуги</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характерные особенности</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>Тема 15 Прогнозирование спроса на товары и услуги</p> <p>Основное содержание</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характерные особенности</li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                        |

|  |                                                                                                                                      |                                                                                                                                      |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | прогнозирования спроса на товары и услуги.<br>2. Процесс прогнозирования спроса на товары и услуги и его информационное обеспечение. | прогнозирования спроса на товары и услуги.<br>2. Процесс прогнозирования спроса на товары и услуги и его информационное обеспечение. |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену (зачету) и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (экзамену (зачету)).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен, (зачет)).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

### **6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях**

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины;
- другое.

#### **Содержание заданий для практических занятий**

**Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.**

Практическое занятие 1.

1. Составьте графический организатор по основным категориям темы.

Практическое занятие 2.

1. Пользуясь материалами занятия дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 3.

1. Пользуясь материалами занятия дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 4.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов:

Практическое занятие 5.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 6.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 7.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 8.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 9.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 10.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 11.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 12.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 13.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 14.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

Практическое занятие 15.

1. Пользуясь материалами занятия, дайте определения основных терминов.

**Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)**

Практическое занятие 1.

1. Понятие и сущность коммерческой работы.
2. Предмет, объект, методы и принципы изучения дисциплины.

3. Исторические этапы развития коммерческой деятельности в России и за рубежом.
1. Роль дисциплины в подготовке дипломированного специалиста коммерции.

#### Практическое занятие 2.

1. 1. Содержание коммерческой деятельности: цель, задачи, принципы изучения.
2. Структура рынка в сфере товарного обращения.
3. Применение теории массового обслуживания для моделирования организации торговых предприятий.

#### Практическое занятие 3.

1. Понятие о профессиональной психологии, этике, этикете. Личные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
2. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
3. Организация и ведение деловых переговоров. Деловой протокол. Деловые письма в коммерческой деятельности.
4. Тренинг на тему: «Культура фирмы – залог предпринимательского успеха!»
5. Каковы цели планирования деловых встреч?
6. Каковы принципы комплектования группы для ведения переговоров?
7. В чем состоит подготовка к коммерческим переговорам?
8. Каковы порядок и тактика ведения деловых переговоров?
9. В чем состоит инициатива в ведении переговоров?
10. Каковы объективные предпосылки к достижению взаимовыгодных компромиссов?
11. Каким образом следует фиксировать результаты переговоров?

#### Практическое занятие 4.

1. Понятие товарного ассортимента. Факторы, влияющие на его формирование.
2. Оптимальный ассортиментный набор. Групповой ассортимент.
3. Принципы формирования товарного ассортимента.

#### Практическое занятие 5.

1. Понятие и экономическая сущность товарных запасов.
2. Расчет показателей, используемых при анализе, учете и планировании товарных запасов.
3. Методы планирования товарных запасов на торговом предприятии.

#### Практическое занятие 6.

1. Основные формы и принципы товародвижения.
2. Факторы, влияющие на организацию товародвижения.
3. Закупка товаров. Методы закупки товаров. Уровень (сервисное обслуживание).
4. Заключение договоров купли-продажи.

#### Практическое занятие 7.

1. Основные направления регулирования экономики.
2. Сертификация продукции и услуг.
3. Государственная защита прав потребителей.
4. Изучение Закона РФ «О защите прав потребителей».

5. Изучение Закона РФ «О сертификации продукции и услуг».

Практическое занятие 8.

1. Финансовое состояние предприятия.
2. Материально-техническая база торгового предприятия.

Практическое занятие 9.

1. Провести процедуру краткосрочного прогнозирования спроса на некоторую услугу (млн. руб.), используя процедуру сглаживания (по трем точкам)

Практическое занятие 10.

1. Подготовка доклада к семинарскому занятию на тему: «Методы прогнозирования».
2. Текущий контроль знаний в форме письменного опроса.
3. Провести процедуру краткосрочного прогнозирования спроса на некоторую услугу (млн. руб.), используя процедуру сглаживания (по пяти точкам)

Практическое занятие 11.

1. Провести сглаживание по трем точкам с помощью метода скользящей взвешенной средней на основе данных.

Практическое занятие 12.

1. Промежуточный контроль знаний.
2. Контроль лекционного материала.
3. Рассчитать прогнозное значение по методу ЭВС на основе данных предыдущего примера с шагом прогнозирования.

Практическое занятие 13.

1. Подготовка доклада к семинарскому занятию.
2. Контрольная работа.
3. Для динамического ряда объема реализации товара на душу населения построить теоретическую модель, рассчитать ее параметры, используя метод наименьших квадратов.
4. Условия и область применения экспертных методов прогнозирования.
5. Условия и область применения статистических методов прогнозирования.
6. Методика реализации экспертных методов прогнозирования.
7. Прогнозирование развития новых услуг.
8. Прогнозирование цены на новые услуги.

Практическое занятие 14.

1. Осуществите прогнозирование объема реализации товара по методу адаптивного сглаживания Брауна.
2. Осуществите прогнозирование объема реализации товара методом Муира.
3. Осуществите прогнозирование объема реализации товара с помощью метода Холта-Винтера.

Практическое занятие 15.

1. Текущий контроль знаний в форме тестирования.
2. Контрольная работа.
3. Контроль лекционного материала

## **Индивидуальные (групповые) задания**

### Практическое занятие 1.

1. Составление кроссворда.
2. Завести портфолио.
3. Тест.

### Практическое занятие 2.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

### Практическое занятие 3.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.
3. Тест.

### Практическое занятие 4.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

### Практическое занятие 5.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.
3. Тест.

### Практическое занятие 6.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

### Практическое занятие 7.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

### Практическое занятие 8.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.
3. Сдача и защита портфолио.

### Практическое занятие 9.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Вести портфолио.

#### Практическое занятие 10.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Вести портфолио.

#### Практическое занятие 11.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Вести портфолио.

#### Практическое занятие 12.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Вести портфолио.

#### Практическое занятие 13.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Вести портфолио.

#### Практическое занятие 14.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Вести портфолио.

#### Практическое занятие 15.

1. Опрос по теме.
2. Решение задач.
3. Защита портфолио.

### **Вопросы (тест) для самоконтроля**

#### **Примерные тесты для текущего и промежуточного контроля знаний по дисциплине**

##### **«Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»**

1. Принципы коммерческой деятельности с точки зрения маркетинга:
  - 1) нацеленность на четко установленный коммерческий результат
  - 2) комплексный подход к достижению поставленной цели
  - 3) максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка
  - 4) сегментирование рынка и позиционирование товаров
  - 5) позиционирование товаров на рынке

2. Последовательность принципов осуществления коммерческой деятельности субъектами рынка товаров по степени их значимости

1. адаптация специалистов коммерции к новым условиям работы
2. полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка товаров
3. предвидение коммерческих рисков
4. приспособляемость коммерческих функций к изменениям рынка
5. взаимодействие коммерческой деятельности с маркетингом и менеджментом
6. ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами
7. получение прибыли от реализуемой продукции

3. Цель коммерческой деятельности

- 1) выполнение операций по купле-продаже
- 2) удовлетворение спроса
- 3) удовлетворение потребительских требований с прибылью

4. Экономические категории коммерческой деятельности

- 1) товар
- 2) спрос
- 3) товарное предложение
- 4) цена
- 5) конкуренция
- 6) рыночный механизм

5. Денежное выражение стоимости товара

- 1) товар
- 2) спрос
- 3) товарное предложение
- 4) цена
- 5) конкуренция
- 6) рыночный механизм

6. Основные коммерческие операции представляют собой

- 1) транспортно-экспедиционное обслуживание
- 2) обмен товарами и услугами
- 3) обмен научно-техническими знаниями
- 4) перевозку грузов
- 5) страхование грузов
- 6) ведение расчетов

7. Подсистемы коммерческой деятельности

- 1) подсистема элементов по организации оптовых закупок
- 2) подсистема элементов по организации оптовой продажи
- 3) информационная подсистема
- 4) рекламно-информационная подсистема, управляющая подсистема
- 5) обеспечивающая подсистема, управляющая подсистема

8. Свойства коммерческой деятельности

- 1) взаимодействие и целостность
- 2) наличие связей
- 3) кооперация
- 4) организация
- 5) наличие интегративных качеств

9. Последовательность элементов системы коммерческой деятельности предприятия по доведению товара от производителя до потребителя

1. продажа
2. производитель (поставщик)
3. поставка
4. потребитель

5. распределение

6. закупка

7. хранение

10. Соответствие между основными этапами функционирования коммерческой деятельности как системы и их характеристиками

|              |                                              |
|--------------|----------------------------------------------|
| 1. вход      | I. ресурсы                                   |
| 2. процесс   | II. технология ведения коммерческих операций |
| 3. результат | III. сфера потребления                       |
| 4. выход     | IV. объем деятельности                       |
|              | V. рынок                                     |

### **Лабораторные работы (учебным планом не предусмотрено)**

#### **6.2. Методические указания для выполнения контрольных работ (письменных работ)**

Вариант контрольной работы выбирается студентом в соответствии с последним номером зачетной книжки. Структура контрольной работы предполагает ответ на теоретические вопросы и решение двух практических задач с выбором одного из представленных вариантов ответа. Ход решения задачи прилагать обязательно.

Контрольная работа оформляется на отдельных листах А4, которые брошюруются под титульным листом. Текст должен быть машинописным (шрифт – Times New Roman; размер шрифта – 12; межстрочный интервал – 1,5) и сдаётся на кафедру. Текст контрольной работы разместить на сайте в разделе дисциплины.

Страницы должны иметь поля:

- левое поле – 20 мм;
- правое поле – 20 мм;
- верхнее поле – 20 мм;
- нижнее поле – 20 мм.

#### **Пример задания на контрольную работу**

##### **1 вариант**

1. Организация коммерческой деятельности.
2. Ответит на тест. Может быть несколько правильных ответов.
1. Принципы коммерческой деятельности с точки зрения маркетинга:
  - 6) нацеленность на четко установленный коммерческий результат
  - 7) комплексный подход к достижению поставленной цели
  - 8) максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка
  - 9) сегментирование рынка и позиционирование товаров
  - 10) позиционирование товаров на рынке
2. Последовательность принципов осуществления коммерческой деятельности субъектами рынка товаров по степени их значимости
  1. адаптация специалистов коммерции к новым условиям работы
  2. полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка товаров
  3. предвидение коммерческих рисков
  4. приспособляемость коммерческих функций к изменениям рынка
  5. взаимодействие коммерческой деятельности с маркетингом и менеджментом
  6. ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами
  7. получение прибыли от реализуемой продукции

3. Цель коммерческой деятельности
  - 4) выполнение операций по купле-продаже
  - 5) удовлетворение спроса
  - 6) удовлетворение потребительских требований с прибылью
4. Экономические категории коммерческой деятельности
  - 7) товар
  - 8) спрос
  - 9) товарное предложение
  - 10) цена
  - 11) конкуренция
  - 12) рыночный механизм
5. Денежное выражение стоимости товара
  - 1) товар
  - 2) спрос
  - 3) товарное предложение
  - 4) цена
  - 5) конкуренция
  - 6) рыночный механизм
6. Основные коммерческие операции представляют собой
  - 7) транспортно-экспедиционное обслуживание
  - 8) обмен товарами и услугами
  - 9) обмен научно-техническими знаниями
  - 10) перевозку грузов
  - 11) страхование грузов
  - 12) ведение расчетов
7. Подсистемы коммерческой деятельности
  - 6) подсистема элементов по организации оптовых закупок
  - 7) подсистема элементов по организации оптовой продажи
  - 8) информационная подсистема
  - 9) рекламно-информационная подсистема, управляющая подсистема
  - 10) обеспечивающая подсистема, управляющая подсистема
8. Свойства коммерческой деятельности
  - 6) взаимодействие и целостность
  - 7) наличие связей
  - 8) кооперация
  - 9) организация
  - 10) наличие интегративных качеств
9. Последовательность элементов системы коммерческой деятельности предприятия по доведению товара от производителя до потребителя
  1. продажа
  2. производитель (поставщик)
  3. поставка
  4. потребитель
  5. распределение
  6. закупка
  7. хранение
10. Соответствие между основными этапами функционирования коммерческой деятельности как системы и их характеристиками

|              |                                              |
|--------------|----------------------------------------------|
| 1. вход      | I. ресурсы                                   |
| 2. процесс   | II. технология ведения коммерческих операций |
| 3. результат | III. сфера потребления                       |

|          |                        |
|----------|------------------------|
| 4. ВЫХОД | IV. объем деятельности |
|          | V. рынок               |

3. Ранжировать по степени важности следующие задачи коммерческой деятельности предприятий:

- 1) закупка материально-технических ресурсов сырья, материалов, оборудования предприятиями и организациями различных отраслей экономики: материально-техническое снабжение, коммерческое приобретение;
- 2) планирование объемов закупки товаров с учетом намечаемого уровня прибыли;
- 3) планирование ассортимента и сбыта продукции на промышленных предприятиях;
- 4) организация сбыта продукции предприятиями-изготовителями (коммерческая продажа);
- 5) поиск и выбор наилучшего партнера в коммерческой деятельности;
- 6) оптовая торговля и коммерческое посредничество по продаже товаров;
- 7) розничная торговля как форма коммерческо-посреднической деятельности.

При ранжировании использовать метод попарных сравнений.

4. Проанализировать экономические показатели деятельности предприятия за 3 гг. в сопоставимых ценах. Сделать вывод.

| Показатели                                                        | 1 г.          | 2 г.          | 3 г.      | Темпы роста 3 г., % |        |
|-------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|-----------|---------------------|--------|
|                                                                   |               |               |           | К 1 г.              | К 2 г. |
| 1. Товарооборот розничный, тыс. руб.                              | 20570,66<br>7 | 2068*,*3<br>3 | 21900,000 |                     |        |
| 2. Товарооборот по покупным ценам, тыс. руб.                      | 1234*,*0<br>0 | 12410,00<br>0 | 13140,000 |                     |        |
| 3. Среднесписочная численность чел. Всего:                        | 19,00         | 18,00         | 15,00     |                     |        |
| в т.ч. торгово-оперативных работников;                            | 12,00         | 11,00         | 8,00      |                     |        |
| в т.ч. продавцов;                                                 | 8,00          | 8,00          | 6,00      |                     |        |
| 4. Выработка/товарооборот, тыс. руб./чел. на 1 работающего (1:3); |               |               |           |                     |        |
| на 1 торгово-оперативного работника;                              |               |               |           |                     |        |
| на 1 продавца;                                                    |               |               |           |                     |        |
| 5. Фонд потребления (ФОТ), тыс. руб.:                             | 2314,920      | 2750,036      | 2148,456  |                     |        |
| в т.ч. торгово-оперативных работников;                            | 1033,320      | 1379,592      | 950,664   |                     |        |
| в т.ч. продавцов;                                                 | 570,648       | 8562,24       | 544,320   |                     |        |
| 6. Среднегодовая заработная плата (5:3):                          |               |               |           |                     |        |
| на 1 работающего;                                                 |               |               |           |                     |        |
| на 1 торгово-оперативного работника;                              |               |               |           |                     |        |
| на 1 продавца;                                                    |               |               |           |                     |        |
| 7. Валовой доход, тыс. руб. (1-2)                                 |               |               |           |                     |        |

|                                                                 |          |          |          |  |  |
|-----------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|--|--|
| 8. Издержки обращения, тыс.руб.                                 | 4894,050 | 5328,636 | 472*,*56 |  |  |
| 9. Уровень издержек обращения, %. (8:1*100)                     |          |          |          |  |  |
| 10. Издержкоотдача. (1:8)                                       |          |          |          |  |  |
| 11. Финансовый результат, тыс. руб. (7-8)                       |          |          |          |  |  |
| 12. Рентабельность продаж, %.                                   |          |          |          |  |  |
| 13. Коэффициент опережения темпов роста ПТ над темпами роста ЗП | -        | -        | -        |  |  |

\*\*- заменить на номер зачетной книжки

### 6.3. Методические указания для выполнения курсовых работ

Цель и задачи курсовой работы по дисциплине «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»

В условиях рыночной экономики, характеризующейся высокой подвижностью многих экономических, политических, социальных факторов и повышенными рисками, умение изучать, анализировать и прогнозировать коммерческую деятельность, решать новые экономические задачи, возникающие перед предприятиями, и принимать по ним взвешенные решения является необходимым. Прогнозирование коммерческой деятельности служит важной основой процесса выявления тенденций развития предприятия, а также поиска рациональных мероприятий по поддержке необходимой устойчивости его экономического положения.

Основными целями курсовой работы по данной дисциплине являются:

- закрепление и углубление теоретических знаний, полученных на аудиторных занятиях и самостоятельно в процессе их практического использования;
- развитие у студентов навыков прогнозной деятельности;
- приобретение умения разрабатывать рекомендации по совершенствованию процесса прогнозирования.

#### Структура курсовой работы

Объем курсовой работы составляет до 40 страниц машинописного текста. Курсовая работа включает следующие разделы:

Введение - 2 стр.

I. Теоретическая часть – 10 стр.

II. Аналитическая часть – 16 стр.

III. Разработка прогнозной (однофакторной линейной) модели и рекомендаций по совершенствованию прогнозирования (далее по теме) – 10 стр.

Заключение - 2 стр.

Библиографический список (не менее 25 источников).

Графический материал используется как в тексте (в виде таблиц, схем, рисунков, графиков), так и выносится в приложение. Объем приложения не ограничивается.

Оформление курсовой работы

Курсовая работа оформляется в соответствии с требованиями ЕСКД на отдельных листах формата А4 (210 х 297 мм), которые брошюруются под титульным листом. Текст должен быть набран на компьютере в текстовом процессоре WORD и переписан на диск. Текст оформляется: шрифт - Times New Roman (или близкий к нему); размер шрифта – 12, межстрочный интервал – 1,5.

Абзацный отступ должен быть одинаковым и равен пяти печатным знакам. Заголовки отделяют от текста сверху и снизу двумя межстрочными интервалами. Текст на иностранном языке и формулы могут быть впечатаны или вписаны черной тушью. Страницы должны иметь поля:

- левое поле листа - 35 мм;
- правое поле листа - 10 мм;
- верхнее поле листа - 20 мм;
- нижнее поле листа - 20 мм.

Повреждения листов текста, помарки и следы полностью удаленного текста не допускаются.

Текст курсовой работы состоит из разделов и подразделов. Разделы должны иметь порядковые номера в пределах всей работы, обозначенные арабскими цифрами с точкой. Подразделы должны иметь нумерацию в пределах каждого раздела. Номера подразделов состоят из номера раздела и подраздела, разделенных точкой. Переносы слов в заголовках не допускаются. Точка в конце заголовка не ставится (если заголовок состоит из двух предложений, то их разделяют точкой). Каждый раздел должен начинаться с нового листа. Начало подразделов не выносится на новый лист, а продолжает предыдущий текст.

В конце курсовой работы приводится библиографический список. Оформление списка и ссылок на него в тексте производится в соответствии с требованиями Государственного стандарта. Библиографический список не включается в содержание курсовой работы.

Страницы, таблицы, графики и схемы должны быть пронумерованы. Нумерация должна быть сквозной или в рамках раздела. При нумерации страниц следует учесть, что первой страницей является титульный лист, второй – задание, третьей – содержание курсовой работы. На них нумерация не ставится. Номер страницы начинают проставлять со следующего после содержания листа, обозначая его цифрой «4». Оформление таблиц, рисунков регламентируется также Государственным стандартом. Нумерация производится сверху страницы по центру.

#### Написание курсовой работы

Выбор темы курсовой работы осуществляется студентом в начале семестра в соответствии с его научными интересами, опытом работы и творческими возможностями, исходя из наличия необходимых данных, потребностей предприятия и подразделения, являющимися местом работы студента, на базе которого будет выполняться работа.

Процесс выполнения курсовой работы состоит из следующих этапов:

- выбор темы курсовой работы и утверждение ее ведущим преподавателем;
- изучение учебной и научной литературы;
- составление плана курсовой работы и утверждение его ведущим преподавателем;
- изучение литературы и написание теоретического раздела курсовой работы;
- сбор требуемого материала на конкретном предприятии и написание аналитического раздела курсовой работы;
- изучение специальной литературы по особенностям прогнозирования коммерческой деятельности предприятия;
- построение однофакторной линейной прогнозной модели;
- разработка рекомендаций по совершенствованию прогнозирования коммерческой деятельности предприятия;
- сдача курсовой работы на проверку ведущему преподавателю;
- защита проверенной курсовой работы.

### Порядок сдачи и защиты курсовой работы

Выполненную и оформленную курсовую работу студенты сдают на кафедру для проверки. Срок сдачи курсовой работы определяется учебным графиком.

После проверки курсовой работы преподаватель подписывает титульный лист пояснительной записки и вместе со своим отзывом возвращает курсовую работу студенту для доработки (в случае обнаружения ошибок, неполного объема или низкого качества оформления) или рекомендует курсовую работу для подготовки к защите.

Защита курсовых работ студентами может проводиться в форме собеседования с преподавателем.

В процессе доклада студент должен кратко сформулировать цели и задачи курсовой работы, охарактеризовать объект и предмет исследования, изложить основные выводы, полученные на основе аналитической части курсовой работы, представить разработанную однофакторную линейную прогнозную модель.

Особое внимание в докладе должно быть уделено рассмотрению предложенных рекомендаций, апробации прогнозной модели и путей ее совершенствования. В заключение студент оценивает полноту и качество решения поставленных перед ним задач. На изложение содержания курсовой работы отводится 7-10 минут. Затем студенту задаются вопросы, на которые он обязан дать исчерпывающие ответы. Вопросы могут быть заданы как преподавателем, так и студентами. После этого студент отвечает на замечания преподавателя, отмеченные им в отзыве. Оценка курсовой работы производится с учетом качества выполнения разделов и защиты.

### ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ КУРСОВЫХ РАБОТ

1. Прогнозирование объема закупок товаров предприятиями в современных условиях.
2. Прогнозирование объема продаж товаров предприятиями в современных условиях.
3. Прогнозирование товарооборота на оптовом предприятии.
4. Прогнозирование товарооборота на розничном предприятии.
5. Прогнозирование издержек обращения коммерческого предприятия.
6. Прогнозирование прибыли предприятия, занимающегося коммерческой деятельностью.
7. Роль прогнозирования в повышении эффективности коммерческой деятельности предприятия.
8. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
9. Прогнозная оценка коммерческой деятельности предприятия в современных условиях.
10. Прогнозирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния факторов макро- и микросреды.
11. Прогнозирование финансовых результатов деятельности коммерческого предприятия.
12. Прогнозная оценка влияния факторов внешней среды на коммерческую деятельность предприятия.
13. Прогнозирование развития прогрессивных форм обслуживания на коммерческом предприятии.
14. Прогнозирование конкурентоспособности коммерческого предприятия.
15. Прогнозная оценка спроса и ее роль в коммерческой деятельности предприятия.
16. Прогнозирование доходов торгового предприятия.

17. Прогнозирование влияния факторов экономической среды на конкурентоспособность коммерческого предприятия.
18. Прогнозирование потребительской привлекательности товаров коммерческого предприятия.
19. Прогнозирование финансовой устойчивости предприятия в современных условиях.
20. Роль прогнозирования как функции управления коммерческим предприятием.
21. Прогнозирование конъюнктуры потребительского рынка.
22. Прогнозирование на коммерческих предприятиях при разработке управленческих решений в современных условиях.
23. Разработка прогноза потребительского спроса.
24. Прогнозирование расходов на реализацию товаров коммерческого предприятия.
25. Прогнозная оценка покупательского поведения.
26. Прогнозная оценка влияния стимулирования труда персонала на эффективность коммерческой деятельности предприятия.
27. Прогнозирование эффективности коммерческих сделок на коммерческом предприятии.
28. Прогнозирование рентабельности коммерческого предприятия.
29. Прогнозная оценка бизнес-среды коммерческого предприятия.
30. Прогнозирование развития коммерческой деятельности предприятия.

#### **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен)**

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

| Код оцениваемой компетенции (или ее части)    | Этап формирования компетенции (№ темы) | Тип контроля  | Вид контроля                                                           | Количество Элементов, шт. |
|-----------------------------------------------|----------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------|---------------------------|
| ОК-12<br>ПК-1.1                               | 1этап: 1-5                             | текущий       | устный опрос, составление кроссворда, решение задач, ведение портфолио | 1-22                      |
| ПК-2.3<br>ПК-2.5<br>ПК-2.9                    | 2этап: 6-9                             | текущий       | устный опрос, решение задач, ведение портфолио, защита портфолио       | 23-59                     |
| ОК-12<br>ПК-1.1<br>ПК-2.3<br>ПК-2.5<br>ПК-2.9 |                                        | промежуточный | тест                                                                   | не менее 80               |

**7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости,  
промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины**

| Результаты освоения<br>дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Оценочные средства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1 этап</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <p><b>Знает:</b><br/>ОК-12<br/>ПК-1.1</p> <p>составные элементы<br/>коммерческой деятельности: цели,<br/>задачи, принципы, объекты,<br/>субъекты, виды коммерческой<br/>деятельности;</p> <p>государственное регулирование<br/>коммерческой деятельности;<br/>инфраструктуру, средства,<br/>методы, инновации в коммерции;</p> | <p>ОК-12</p> <p>1. Принципы коммерческой деятельности с точки зрения маркетинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-нацеленность на четко установленный коммерческий результат</li> <li>-комплексный подход к достижению поставленной цели</li> <li>-максимальное приспособление к условиям и требованиям рынка</li> <li>-сегментирование рынка и позиционирование товаров</li> <li>-позиционирование товаров на рынке</li> </ul> <p>2. Последовательность принципов осуществления коммерческой деятельности субъектами рынка товаров по степени их значимости</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. адаптация специалистов коммерции к новым условиям работы</li> <li>2. полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка товаров</li> <li>3. предвидение коммерческих рисков</li> <li>4. приспособляемость коммерческих функций к изменениям рынка</li> <li>5. взаимодействие коммерческой деятельности с маркетингом и менеджментом</li> <li>6. ответственность за выполнение взятых обязательств перед партнерами</li> <li>7. получение прибыли от реализуемой продукции</li> </ol> <p>3. Цель коммерческой деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-выполнение операций по купле-продаже</li> <li>-удовлетворение спроса</li> <li>-удовлетворение потребительских требований с прибылью</li> </ul> <p>4. Экономические категории коммерческой деятельности</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-товар</li> <li>-спрос</li> <li>-товарное предложение</li> <li>-цена</li> <li>-конкуренция</li> <li>-рыночный механизм</li> </ul> <p>5. Денежное выражение стоимости товара</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-товар</li> <li>-спрос</li> <li>-товарное предложение</li> <li>-цена</li> <li>-конкуренция</li> <li>-рыночный механизм</li> </ul> <p>6. Основные коммерческие операции представляют собой</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-транспортно-экспедиционное обслуживание</li> </ul> |

- обмен товарами и услугами
- обмен научно-техническими знаниями
- перевозку грузов
- страхование грузов
- ведение расчетов
- 7. Подсистемы коммерческой деятельности
  - подсистема элементов по организации оптовых закупок
  - подсистема элементов по организации оптовой продажи
  - информационная подсистема
  - рекламно-информационная подсистема, управляющая подсистема
  - обеспечивающая подсистема, управляющая подсистема
- ПК-1.1
- 8 Последовательность использования основных средств для организации коммерческой деятельности
  1. товарно-материальные ресурсы
  2. информационные системы
  3. материально-техническая база
  4. финансовые ресурсы
  5. рабочая сила в виде трудовой деятельности работников
- 9. Предметы коммерческой деятельности
  - купля-продажа товаров
  - товарно-денежный обмен
  - рынок товаров
  - сфера обращения
  - управление
  - организация
- 10. .... коммерческой деятельности – средство квалифицированной достижения цели предприятия в условиях рынка
  - метод
  - субъект
  - объект
- 11. Субъекты коммерческой деятельности
  - носители прав и обязанностей в области коммерческой деятельности
  - товары
  - юридические и физические лица
  - услуги
  - сделки
- 12. Права субъектов коммерческой деятельности возникают
  - с 14 лет
  - с 18 лет
  - с 21 года
  - со времени вступления в брак
- 13. Гражданин должен иметь специальное высшее образование
  - для оказания транспортных услуг
  - для оказания медицинских услуг
  - для осуществления нотариальной деятельности
  - для адвокатской деятельности
  - для работы в сфере торговли

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|------------|------------|----------------------------------------------|--------------|------------------------|----------|------------------------|--|----------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <p>-для работы в сфере бытового сервиса</p> <p>14. Срок регистрации юридических лиц</p> <p>-3 дня с даты представления необходимых документов</p> <p>-10 дней с даты представления необходимых документов</p> <p>-5 дней с даты представления необходимых документов</p> <p>-7 дней с даты представления необходимых документов</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |
| <p><b>Умеет:</b></p> <p>ОК-12</p> <p>ПК-1.1</p> <p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> <p>устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;</p> <p>управлять товарными запасами и потоками;</p> <p>обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;</p> | <p>ОК-12</p> <p>15. Свойства коммерческой деятельности</p> <p>-взаимодействие и целостность</p> <p>-наличие связей</p> <p>-кооперация</p> <p>-организация</p> <p>-наличие интегративных качеств</p> <p>16. Последовательность элементов системы коммерческой деятельности предприятия по доведению товара от производителя до потребителя</p> <p>1. продажа</p> <p>2. производитель (поставщик)</p> <p>3. поставка</p> <p>4. потребитель</p> <p>5. распределение</p> <p>6. закупка</p> <p>7. хранение</p> <p>17. Соответствие между основными этапами функционирования коммерческой деятельности как системы и их характеристиками</p> <table border="1"> <tr> <td>1. вход</td><td>I. ресурсы</td></tr> <tr> <td>2. процесс</td><td>II. технология ведения коммерческих операций</td></tr> <tr> <td>3. результат</td><td>III. сфера потребления</td></tr> <tr> <td>4. выход</td><td>IV. объем деятельности</td></tr> <tr> <td></td><td>V. рынок</td></tr> </table> <p>ПК-1.1</p> <p>18. Признаки юридического лица</p> <p>-имеет обособленное имущество</p> <p>-отвечает этим имуществом по своим обязательствам</p> <p>-приобретает и осуществляет имущественные и - еимущественные права</p> <p>-может продавать свои права</p> <p>-несет обязанности</p> <p>-может быть истцом и ответчиком в суде</p> <p>19. При выделении предприятия оформляется</p> <p>-разделительный баланс</p> <p>-годовой баланс</p> <p>-передаточный акт</p> <p>-уставный капитал</p> <p>-банкротство</p> <p>20. При присоединении предприятия оформляется</p> <p>-разделительный баланс</p> <p>-годовой баланс</p> <p>-передаточный акт</p> | 1. вход | I. ресурсы | 2. процесс | II. технология ведения коммерческих операций | 3. результат | III. сфера потребления | 4. выход | IV. объем деятельности |  | V. рынок |
| 1. вход                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | I. ресурсы                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |
| 2. процесс                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | II. технология ведения коммерческих операций                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |
| 3. результат                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | III. сфера потребления                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |
| 4. выход                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | IV. объем деятельности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | V. рынок                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |         |            |            |                                              |              |                        |          |                        |  |          |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>-уставный капитал</li> <li>-банкротство</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <p><b>Имеет практический опыт:</b><br/>ОК-12<br/>ПК-1.1</p> <p>приемки товаров по количеству и качеству;<br/>составления договоров;<br/>установления коммерческих связей;<br/>соблюдения правил торговли;<br/>выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>21. Задание 1. Составить эссе, ответив на вопросы:<br/>1. Чьи идеи в истории коммерческой деятельности имели наибольшее воздействие на общество?<br/>2. Какую роль в коммерческой деятельности сыграла «глобальная промышленная революция»?</p> <p>22. Задание 2. Ведение портфолио.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>2 этап</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <p><b>Знать:</b><br/>ПК-2.3<br/>ПК-2.5.<br/>ПК-2.9</p> <p>организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию; услуги оптовой и розничной торговли:<br/>основные и дополнительные; правила торговли;<br/>классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации;<br/>организационные и правовые нормы охраны труда;<br/>причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении;<br/>технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.</p> | <p>ПК-2.3</p> <p>23. Управление по результатам предполагает<br/>-управление фондами, как средство удовлетворения человеческого капитала<br/>-управление людьми и идентификации личности с интересами организации<br/>-возрастание роли децентрализованной организации руководства<br/>-мотивацию деятельности персонала<br/>-передачу функций подчинённому</p> <p>24. Управление на основе делегирования подразумевает<br/>-управление фондами, как средство удовлетворения человеческого капитала<br/>-управление людьми и идентификации личности с интересами организации<br/>-возрастание роли децентрализованной организации руководства<br/>-мотивацию деятельности персонала<br/>-передачу функций подчинённому</p> <p>25. Управление по средствам мотивации означает<br/>-управление фондами, как средство удовлетворения человеческого капитала<br/>-управление людьми и идентификации личности с интересами организации<br/>-возрастание роли децентрализованной организации руководства<br/>-мотивацию деятельности персонала<br/>-передачу функций подчинённому</p> <p>26. Парсипативное управление - это<br/>-мотивация деятельности персонала<br/>-вовлечение персонала в управление<br/>-развитие интрапартнерства<br/>-внешний контроль инициативы<br/>-передача функций подчинённому</p> |

27. Предпринимательское управление- это
- мотивация деятельности персонала
  - вовлечение персонала в управление
  - развитие интрапартнерства
  - внешний контроль инициативы
  - передача функций подчиненному
28. Гарцбургская модель управления персонала – это
- мотивация деятельности персонала
  - вовлечение персонала в управление
  - развитие интрапартнерства
  - внешний контроль инициативы
  - передача функций подчиненному
29. Административно-командный этап управления персоналом характеризуется
- введением единоначалия, организации хозяйственного расчёта, укреплении трудовой дисциплины, материальной заинтересованностью с повышением производительности труда
  - дисциплинарным контролем, социальными нормами должностного поведения, директивностью планов
  - административным управлением, социальным партнёрством, развитием трудовых отношений
30. Организационно- экономический этап управления персоналом характеризуется
- введением единоначалия, организации хозяйственного расчёта, укреплении трудовой дисциплины, материальной заинтересованностью с повышением производительности труда
  - дисциплинарным контролем, социальными нормами должностного поведения, директивностью планов
  - административным управлением, социальным партнёрством, развитием трудовых отношений
31. Переходный к рыночному этапу управления персоналом характеризуется
- введением единоначалия, организации хозяйственного расчёта, укреплении трудовой дисциплины, материальной заинтересованностью с повышением производительности труда
  - дисциплинарным контролем, социальными нормами должностного поведения, директивностью планов
  - административным управлением, социальным партнёрством, развитием трудовых отношений
- ПК-2.5.
32. Дивиденды в акционерных обществах выплачиваются
- по решению Совета директоров
  - при неполной оплате уставного капитала
  - при наличии признаков банкротства
  - при стоимости чистых активов менее уставного капитала и резервного фонда
  - по решение органа управления акционерным обществом
33. Унитарное предприятие – организационно-правовая форма юридического лица, не имеющая право на закрепленное за ней

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| <p>имущество</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-пользования</li> <li>-собственности</li> <li>-распоряжения</li> <li>-продажи</li> <li>-владения</li> </ul> <p>34. Коммерческие задачи производственных кооперативов в современных условиях рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-устранение посреднических звеньев на товарном рынке</li> <li>-производственно-сбытовая деятельность</li> <li>-текущее руководство деятельностью кооператива</li> <li>-объединение имущественных паевых взносов</li> <li>-совместная хозяйственная деятельности участников кооператива</li> </ul> <p>35. Соответствие между категориями малых предприятий в зависимости от численности работающих</p>                                                                                                                                                                                                                      |                                                              |
| 1. розничная торговля и бытовое обслуживание                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 1. 30 человек                                                |
| 2. оптовая торговля                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2. 100 человек                                               |
| 3. строительство                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 3. 50 человек                                                |
| 4. промышленность                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 4. 60 человек                                                |
| 5. сельское хозяйство                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 5. 100 человек                                               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 6. 61 человек                                                |
| <p>36. Основная черта малых предприятий</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-использование нецентрализованных источников финансирования</li> <li>-сложность организационной структуры управления</li> <li>-способность быстрой перестройки на выпуск новой продукции</li> <li>-соединение собственности и управления в рамках предприятия</li> <li>-ограниченное количество работников</li> </ul> <p>37. Учредительный документ некоммерческой организации</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-устав</li> <li>-прибыль</li> <li>-акт передачи</li> </ul> <p>38. Цель функционирования коммерческой организации</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-прибыль</li> <li>-носители прав и обязанностей в области коммерческой деятельности</li> <li>-удовлетворение потребностей потребителей</li> </ul> <p>ПК-2.9</p> <p>39. Соответствие между видами объектов коммерческой деятельности и их сущностью</p> |                                                              |
| 1. товар                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 1. деятельность по купле-продаже товаров                     |
| 2. коммерческая сделка                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 2. деятельность, направленная на удовлетворение потребностей |
| 3. услуга                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 3. правомерное юридическое действие по поводу купли-         |

|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                  |
|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | продажи товаров                                                  |
|                  | 4. коммерческий процесс                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 4. совокупность коммерческих действий, операций в условиях рынка |
|                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 5. предмет, удовлетворяющий потребность и предлагаемый на рынок  |
|                  | <p>40. .... рынка – совокупность отношений и организаций по обслуживанию функционирования экономики рыночного типа и взаимоотношений между ее хозяйствующими субъектами</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-инфраструктура</li> <li>-институциональность</li> <li>-деятельность</li> <li>-прибыль</li> <li>-профиль</li> </ul> <p>41. Персональная инфраструктура рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-совокупность законодательных актов</li> <li>-совокупность рыночных институтов</li> <li>-все, что связано с совершенствованием рабочей силы</li> <li>-все, что связано с повышением качества рабочей силы</li> <li>-совокупность методов хозяйственной деятельности</li> </ul> <p>42. Институциональная инфраструктура рынка</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-совокупность рыночных институтов</li> <li>-все, что связано с совершенствованием рабочей силы</li> <li>-совокупность законодательных актов</li> <li>-совокупность правовых норм и методов хозяйственной деятельности</li> <li>-совокупность методов хозяйственной деятельности</li> </ul> <p>43. Виды рыночной инфраструктуры по отраслевому признаку:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-региональная</li> <li>-государственная</li> <li>-торговая</li> <li>-национальная</li> <li>-снабженческо-сбытовая</li> <li>-заготовительная</li> </ul> <p>44. Начало формирования первых торговых отношений в Древнерусском государстве относится к</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-IX-XI вв.</li> <li>-XII-XIV вв.</li> <li>-XV-XVI вв.</li> <li>-XVII-XVIII вв.</li> <li>-XIX-начало XX вв.</li> </ul> <p>45. Источники формирования товаров на продажу в XV-XVI вв.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-промышленное производство</li> <li>-экспорт</li> <li>-сельское хозяйство</li> <li>-охотничий и рыболовный промысел</li> <li>-ремесленное производство, перепродажа</li> </ul> |                                                                  |
| Уметь:<br>ПК-2.3 | ПК-2.3<br>46. Содержание торговой политики Российского государства в                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|
| ПК-2.5.<br>ПК-2.9<br>оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;<br>устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;<br>эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;<br>применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику | XVII-XVIII веках                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>-интенсивное развитие биржевой торговли</li><li>-развитие промышленного капитализма</li><li>-проведение политики протекционизма, формирование податной системы</li><li>-развитие государственного предпринимательства</li><li>-накопление первоначального капитала, создание банковской системы России</li></ul>                                                 |                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 47. Содержание торговой политики Российского государства в XIX - начало XX вв.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>-формирование централизованных рынков сбыта продукции промышленности</li><li>-преобразование мелкой промышленности в мануфактуры и фабрики</li><li>-национализация коммерческих предприятий</li><li>-закрытие бирж</li><li>-организация постоянно действующей Нижегородской ярмарки</li><li>-формирование конкурентной среды по промышленной продукции</li></ul> |                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 48. Соответствие между историческими фактами развития биржевой торговли                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 1. город, в котором возникла первая товарная биржа                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 1. Санкт-Петербург       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2. год возникновения первой товарной биржи                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 2. Петр I                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 3. город, в котором проводились первые купеческие собрания по типу биржи                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 3. г. Брюгге             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 4. русский монарх, основатель первой биржи в России                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 4. Москва                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 5. город России, где открылась первая российская биржа                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 5. 1531 г.               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 6. Антверпен             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 49. Соответствие между историческими фактами развития ярмарочной торговли в России                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 1. город России, в котором возникла ярмарочная торговля                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 1. Нижегородская ярмарка |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2. год возникновения первой российской ярмарки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 2. 1641 г.               |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 3. русский монарх – основатель первой российской ярмарки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 3. Петр I                |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 4. первая постоянно действующая ярмарка                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 4. Михаил Федорович      |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 5. Нижний Новгород       |
| 50. Соответствие между периодами развития коммерческой деятельности в России в конце XX и их сущностью                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                          |
| 1. 1991 г.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 1. централизация экономики                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                          |

|  |                                                                                                              |                                                                          |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|
|  | 2. 1992-1995 гг.                                                                                             | 2. проведение денежной, ценовой, антиинфляционной и структурной политики |
|  | 3. 1996-1998 гг.                                                                                             | 3. деноминация российской валюты                                         |
|  | 4. 1999-2006 гг.                                                                                             | 4. либерализация экономики                                               |
|  |                                                                                                              | 5. развитие рыночной инфраструктуры                                      |
|  | ПК-2.5.                                                                                                      |                                                                          |
|  | 51. Соответствие между категориями организационно-правовых форм предприятий и видом учредительных документов |                                                                          |
|  | 1. полное товарищество                                                                                       | 1. устав                                                                 |
|  | 2. общество с ограниченной ответственностью                                                                  | 2. устав и учредительный договор                                         |
|  | 3. унитарное предприятие                                                                                     | 3. учредительный договор                                                 |
|  | 4. акционерное общество                                                                                      | 4. устав                                                                 |
|  |                                                                                                              | 5. договор о создании                                                    |
|  | 52. Соответствие между признаками классификации коммерческих организаций                                     |                                                                          |
|  | 1. по юридическому статусу                                                                                   | 1. промышленные, торговые, инвестиционные, транспортные                  |
|  | 2. по отраслевой принадлежности                                                                              | 2. ориентированные на прибыль или на удовлетворение спроса               |
|  | 3. по размерам                                                                                               | 3. круглогодичного действия, сезонного действия                          |
|  | 4. по времени работы в течение года                                                                          | 4. крупные, средние, мелкие                                              |
|  |                                                                                                              | 5. юридические лица, не юридические лица                                 |
|  | 53. Соответствие между наименованием коммерческих и некоммерческих организаций и их видами                   |                                                                          |
|  | 1. коммерческие организации                                                                                  | 1. индивидуальные предприниматели                                        |
|  | 2. некоммерческие организации                                                                                | 2. полные товарищества                                                   |
|  | 3. объединения юридических лиц                                                                               | 3. картели, консорциумы, концерны, тресты, союзы                         |
|  | 4. неюридические лица                                                                                        | 4. хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы   |
|  |                                                                                                              | 5. фонды, учреждения, потребительские кооперативы                        |
|  | 54. Объекты коммерческой деятельности                                                                        |                                                                          |
|  | -коммерческие предприятия                                                                                    |                                                                          |
|  | -коммерческие процессы                                                                                       |                                                                          |
|  | -товары, услуги                                                                                              |                                                                          |

|                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------|----------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------------------------------------------|--|--------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                        | <p>-риски, сделки<br/>-физические лица<br/>-индивидуальные предприниматели</p> <p>ПК-2.9</p> <p>55. Торговля становится связующим звеном в XV-XVI вв.<br/>-между развивающимся сельским хозяйством и ремесленным производством<br/>-между ремесленниками<br/>-между дворянами<br/>-между городом и деревней<br/>-между регионами внутри страны и другими странами</p> <p>56. «Новоторговый устав» был принят на Руси<br/>-в 1861 г.<br/>-в 1812 г.<br/>-в 1667 г.<br/>-в 1725 г.<br/>-в 1703 г.</p> <p>57. Соответствие между периодами развития торговли на Руси и торговыми путями, действующими в данное время</p> <table border="1"> <tr> <td>1. IX-XI вв.</td><td>1. в Москву</td></tr> <tr> <td>2. XII-XIV вв.</td><td>2. «из варяг в греки», из Смоленска и Новгорода – в Ригу и немецкие земли</td></tr> <tr> <td>3. XV-XVI вв.</td><td>3. внешняя торговля с Любеком, Гданьском, Прибалтикой, Польшей, Чехией</td></tr> <tr> <td>4 XVII-XVIII вв.</td><td>4. «из варяг в греки», в Волжскую Булгарию, на восток</td></tr> <tr> <td></td><td>5. в Северную Европу, Волжский путь, в Польшу, в Молдавию, в Судак</td></tr> </table> | 1. IX-XI вв. | 1. в Москву | 2. XII-XIV вв. | 2. «из варяг в греки», из Смоленска и Новгорода – в Ригу и немецкие земли | 3. XV-XVI вв. | 3. внешняя торговля с Любеком, Гданьском, Прибалтикой, Польшей, Чехией | 4 XVII-XVIII вв. | 4. «из варяг в греки», в Волжскую Булгарию, на восток |  | 5. в Северную Европу, Волжский путь, в Польшу, в Молдавию, в Судак |
| 1. IX-XI вв.                                                                                                                                                           | 1. в Москву                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |
| 2. XII-XIV вв.                                                                                                                                                         | 2. «из варяг в греки», из Смоленска и Новгорода – в Ригу и немецкие земли                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |
| 3. XV-XVI вв.                                                                                                                                                          | 3. внешняя торговля с Любеком, Гданьском, Прибалтикой, Польшей, Чехией                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |
| 4 XVII-XVIII вв.                                                                                                                                                       | 4. «из варяг в греки», в Волжскую Булгарию, на восток                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |
|                                                                                                                                                                        | 5. в Северную Европу, Волжский путь, в Польшу, в Молдавию, в Судак                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |
| <p><b>Имеет практический опыт:</b><br/>ПК-2.3<br/>ПК-2.5.<br/>ПК-2.9<br/>эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдением правил охраны труда;</p> | <p>58. Задание 1. Составить эссе, ответив на вопросы:<br/>1. Чьи идеи в коммерческой деятельности имели наибольшее воздействие на общество?<br/>2. Какую роль в коммерческой деятельности сыграла «глобальная промышленная революция»?<br/>3. Рассматривает ли теория коммерческой деятельности вопросы саморазвития персонала?</p> <p>59. Задание 2. Защита портфолио.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |              |             |                |                                                                           |               |                                                                        |                  |                                                       |  |                                                                    |

## 7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;

- 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 (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;

- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;

- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;

- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

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

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

#### **Критерии оценивания компетенций**

*Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует повышенному уровню сформированности компетенции.*

*Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами*

заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

*Компетенция считается несформированной*, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

### **Шкала оценки уровня освоения дисциплины**

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

#### *Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций*

| <b>Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)</b> |                              | <b>Шкала оценки уровня освоения дисциплины</b> |                                                         |                                    |
|-------------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------|
| <i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>                   | <i>100 балльная шкала, %</i> | <i>100 балльная шкала, %</i>                   | <i>5-балльная шкала, дифференцированная оценка/балл</i> | <i>недифференцированная оценка</i> |
| допороговый                                                 | ниже 61                      | ниже 61                                        | «неудовлетворительно» / 2                               | не зачтено                         |
| пороговый                                                   | 61-85,9                      | 70-85,9                                        | «хорошо» / 4                                            | зачтено                            |
|                                                             |                              | 61-69,9                                        | «удовлетворительно» / 3                                 | зачтено                            |
| повышенный                                                  | 86-100                       | 86-100                                         | «отлично» / 5                                           | зачтено                            |

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

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

### **Нормативно-правовые документы**

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : ( с учетом поправок 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) // КонсультантПлюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс] : от 30.11.1994 № 51-ФЗ : (ред. от 29.12.2017) // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : от 26.01.1996 № 14-ФЗ : (ред. от 05.12.2017) // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. Гражданский кодекс РФ. Часть третья [Электронный ресурс] : от 26.11.2001 № 146-ФЗ : (ред. от 28.03.2017) // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
5. Гражданский кодекс РФ. Часть четвертая [Электронный ресурс] : от 18.12.2006 № 230-ФЗ : (ред. от 05.12.2017) // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
6. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 14.11.2017) // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
7. Налоговый кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : от 05.08.2000 № 117-ФЗ : (ред. от 29.12.2017) // Консультант Плюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
8. Трудовой Кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : от 21.12.2001 № 197-ФЗ : (ред. от 31.12.2017) // КонсультантПлюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
9. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Электронный ресурс] : утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 № ВК 477 // КонсультантПлюс. - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

### **Список основной литературы**

10. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлению подгот. 38.03.01 "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. Е. Басовский. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 260 с. : табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=953265>.
11. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Электронный ресурс] : учеб. по упр. дисциплинам / М. Г. Лапуста. - Изд. испр. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2016. - 384 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=545254>.
12. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлению подгот. 38.03.02 "Менеджмент" (профиль "Произв. менеджмент") / Т. Н. Бабич [и др.]. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 336 с. : ил., табл. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=944382>.
13. Шапкин, А. С. Математические методы и модели исследования операций [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальности 061800 "Мат. методы в экономике" / А. С. Шапкин, В. А. Шапкин. - 6-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2016. - 399 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=557767>.

### **Список дополнительной литературы**

14. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2015. - 455 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>.

**Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**  
**(далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения дисциплины**

***Интернет-ресурсы***

1. Sales business/ [Электронный ресурс] : журнал. - Режим доступа: [www.salespro.ru](http://www.salespro.ru). - Загл. с экрана.
2. ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] : информационно-правовой портал. - Режим доступа: <http://garant.ru/>. - Загл. с экрана.
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru/>. - Загл. с экрана.
4. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.
5. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл. с экрана
6. Свой бизнес [Электронный ресурс] : журнал. - Режим доступа: <http://mybiz.ru>. - Загл. с экрана.
7. Управление компанией [Электронный ресурс] : журнал. - Режим доступа: <http://www.zhuk.net>. - Загл. с экрана.
8. Экономический портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Загл. с экрана.
9. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgass.ru/>. - Загл. с экрана.
10. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

**9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем**

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

| № п/п | Программный продукт | Характеристика                       | Назначение при освоении дисциплины                         |
|-------|---------------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| 1     | Excel               | лицензионное программное обеспечение | Подготовка к практическим занятиям. Самостоятельная работа |
| 2     | Microsoft Office    | лицензионное программное обеспечение | Подготовка к практическим занятиям. Самостоятельная работа |

**10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

**10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории**

Реализация программы дисциплины в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности требует наличие учебного кабинета, укомплектованного специализированной мебелью, техническими средствами обучения и наглядными пособиями, служащими для представления учебной информации.

## 11. Примерная технологическая карта дисциплины «Основы ведения и прогнозирования коммерческой деятельности»

Институт (факультет) Экономики  
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»  
преподаватель С.Д. Кукина, специальность 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», 1 семестр

[illegible]

Институт (факультет) Экономики  
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»  
преподаватель С.Д. Кукина, специальность подготовки 38.02.04 «Коммерция (по отраслям)», 2 семестр

| №    | Виды контрольных точек                      | Кол-во контрольных точек | Количество баллов за 1 контрольную точку | Срок прохождения контрольных точек |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    |    | Зачетно - экзаменационная сессия |
|------|---------------------------------------------|--------------------------|------------------------------------------|------------------------------------|---|---|---------|---|---|---|---|--------------------|----|----|----|---------|----|----|----|----|----------------------------------|
|      |                                             |                          |                                          | сентябрь                           |   |   | октябрь |   |   |   |   | ноябрь             |    |    |    | декабрь |    |    |    |    |                                  |
|      |                                             |                          |                                          |                                    |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    |    |                                  |
|      |                                             |                          |                                          | 1                                  | 2 | 3 | 4       | 5 | 6 | 7 | 8 | 9                  | 10 | 11 | 12 | 13      | 14 | 15 | 16 | 17 | Всего                            |
| I    | Обязательные:                               |                          |                                          |                                    |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    |    |                                  |
| 1.1. | Лекции                                      | 5                        | 1                                        |                                    | + |   | +       |   | + |   |   |                    | +  |    |    |         | +  |    |    |    | 5                                |
| 1.2. | Практические занятия                        | 18                       | До 3                                     | +                                  | + | + | +       | + | + | + | + | +                  | +  | +  | +  | +       | +  | +  | ++ | +  | 54                               |
| 1.3. | Контроль остаточных знаний                  | 1                        | До 5                                     |                                    |   |   | +       |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    |    |                                  |
| 2.   | Творческий рейтинг                          |                          |                                          |                                    |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    |    |                                  |
| 2.1. | Доклад, выполнение инновационной разработки | 1                        | До 26                                    |                                    |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    | +  | 26                               |
| 2.2. | Научная работа                              | 1                        | 10                                       |                                    |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    | +  | 10                               |
|      | Итого                                       |                          |                                          |                                    |   |   |         |   |   |   |   |                    |    |    |    |         |    |    |    |    | 100                              |
| III. | Форма контроля                              | 1                        |                                          |                                    |   |   |         |   |   |   |   | Контрольная неделя |    |    |    |         |    |    |    |    | Курсовая работа, Экзамен         |

Примечание:

1. Разъяснения студентам по применению технологической карты даны в разделе 6 «Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины» рабочей учебной программы.
2. Технологическая карта является неотъемлемой частью рабочей учебной программы дисциплины, доводится до сведения обучающихся на первом занятии, для индивидуального ознакомления обучающихся находится в свободном доступе в Электронной библиотечной системе в структуре рабочей программы.

