

**МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ И. Т. ТРУБИЛИНА»**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

**УТВЕРЖДАЮ**  
Декан экономического  
факультета  
  
К.Э. Тюпаков  
23 мая 2022 г.

**Рабочая программа дисциплины**  
**Коммерческая деятельность предприятия (организации)**

**Направление подготовки**  
**38.03.01 Экономика**

**Направленность**  
**Экономика предприятий и организаций**

**Уровень высшего образования**  
**бакалавриат**

**Форма обучения**  
**очная и заочная**

**Краснодар**  
**2022**

Рабочая программа дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» разработана на основе ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства образования и науки РФ 12 ноября 2015 г. № 1327.

Автор:

канд. экон. наук, доцент



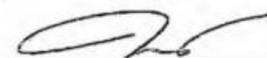
К. Б. Карсанов

Рабочая программа обсуждена и рекомендована к утверждению решением кафедры организации производства и инновационной деятельности от 11.04.2022 г., протокол № 11.

Заведующий кафедрой

д-р техн. наук,

канд. экон. наук, профессор



Ю. И. Бершицкий

Рабочая программа одобрена на заседании методической комиссии экономического факультета, протокол от 18.04.2022 г. № 11.

Председатель

методической комиссии,

д-р экон. наук, профессор

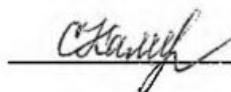


А. В. Голмачев

Руководитель

основной профессиональной  
образовательной программы

канд. экон. наук, доцент



С. А. Калитко

## **1 Цель и задачи освоения дисциплины**

**Целью** освоения дисциплины «Коммерческая деятельность предприятия (организации)» является повышение теоретического и профессионального уровня знаний по проблемам оптовой и розничной торговли продукцией собственного производства, товарами, материально-техническими средствами, сырьем, материалами, семенами, удобрениями и т.д.; по вопросам заключения и исполнения коммерческих сделок; по вопросам организации торговли напрямую и через посредников; по маркетингу торговли.

### **Задачи дисциплины**

- освоение содержания коммерческой деятельности и сущности коммерческой системы;
- рассмотрение коммерческих связей, концепции товаров и услуг, циклов бизнеса;
- ознакомление будущих специалистов с организационными формами управления и технологией внутрифирменного планирования коммерческой деятельности;
- изучение теории и практики коммерческой деятельности в сфере оптовой и розничной торговли;
- овладение организационными подходами, методами и правилами организации и управления продажами и сервисом обслуживания потребителей.

## **2 Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП ВО**

В результате освоения дисциплины формируются следующие:

ПК-2 – способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;

ПК-5 – способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений;

ДПК-5 – способность анализировать поведение потребителей экономических благ, конкурентную среду, исследовать рынки, основы современных технологий, процесс движения товаров и услуг;

ДПК-8 – способность формировать современные системы управления качеством, затратами, финансами, персоналом и обеспечения конкурентоспособностью организаций.

### 3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

«Коммерческая деятельность» является дисциплиной вариативной части ОПОП ВО подготовки обучающихся по направлению 38.03.01 Экономика, направленность «Экономика предприятий и организаций».

### 4 Объем дисциплины(180 часов, 5 зачетных единиц)

Виды учебной работы	Объем, часов	
	Очная	Заочная
<b>Контактная работа</b>	89	19
в том числе:		
— аудиторная по видам учебных занятий	86	16
— лекции	44	6
— практические (лабораторные)	42	10
— внеаудиторная	3	3
— зачет		
— экзамен	3	3
— защита курсовых работ (проектов)		
<b>Самостоятельная работа</b>	91	161
<b>Итого по дисциплине</b>	180	180

### 5 Содержание дисциплины

По итогам изучаемого курса обучающиеся сдают экзамен.

Дисциплина изучается: в очной форме – 3 курс, 5 семестр,  
в заочной форме – 3 курс, 6 сессия.

### Содержание и структура дисциплины по очной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.Коммерческая	ПК-2; ПК-5;	5	2	2	9

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
	деятельность, ее сущность и цели 2. Роль коммерческой деятельности в экономике 3. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности	ДПК-5; ДПК-8				
2	Товарооборот и его показатели 1. Понятие товарооборота 2. Розничный товарооборот 3. Оптовый товарооборот 4. Складской и транзитный товарооборот 5. Товарооборот предприятий общественного питания	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	9
3	Товарные запасы. Товарное обеспечение 1. Место товарных запасов в сфере обращения и потребления 2. Товарооборачиваемость 3. Анализ товарных запасов 4. Управление товарными запасами	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	9
4	Затраты и издержки обращения в торговле 1. Экономическое содержание издержек обращения в торговле 2. Классификация издержек обращения 3. Показатели издержек обращения в торговле	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	9
5	Цена и ценообразование в торговле 1. Экономическое содержание цены 2. Оптовые цены 3. Розничные цены 4. Закупочные цены	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	9
6	Оптовая торговля 1. Сущность и значение оптовой торговли 2. Классификация и	ПК-2; ПК-5; ДПК-5;	5	4	4	9

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
	функции предприятий оптовой торговли 3.Коммерческие формы оптовой торговли 4.Показатели эффективности оптовой торговли 5.Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях	ДПК-8				
7	Розничная торговля 1.Понятие и сущность розничной торговли 2.Основные задачи и функции розничной торговли 3.Методы розничной торговли 4.Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	7
8	Общественное питание 1.Классификация предприятий общественного питания (ПОП) 2.Характеристика типов ПОП 3.Классификация ПОП	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК	5	4	4	7
9	Внешняя торговля 1.Организация коммерческой работы при совершении экспортно- импортной операции 2.Международный контракт купли-продажи 3.Базисные условия международных контрактов	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	9
10	Конкуренция в коммерческой деятельности 1.Понятие и социально- экономическая роль	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	4	4	7

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
	конкуренции 2.Способы создания конкурентной среды. 3. Защита конкуренции.					
11	Риск в коммерческой деятельности 1.Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности. 2.Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. 3.Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения. 4.Основные направления политики предприятия в области риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска. 5.Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций. Операций	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	5	6	4	7
	Итого			44	42	91

### Содержание и структура дисциплины по заочной форме обучения

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности 1.Коммерческая деятельность, ее сущность и цели 2.Роль коммерческой	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	2	2	15

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
	деятельности в экономике 3. Принципы, функции и задачи коммерческой деятельности					
2	Товарооборот и его показатели 1. Понятие товарооборота 2. Розничный товарооборот 3. Оптовый товарооборот 4. Складской и транзитный товарооборот 5. Товарооборот предприятий общественного питания	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	2	4	15
3	Товарные запасы. Товарное обеспечение 1. Место товарных запасов в сфере обращения и потребления 2. Товарооборачиваемость 3. Анализ товарных запасов 4. Управление товарными запасами	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	2	4	15
4	Затраты и издержки обращения в торговле 1. Экономическое содержание издержек обращения в торговле 2. Классификация издержек обращения 3. Показатели издержек обращения в торговле	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15
5	Цена и ценообразование в торговле 1. Экономическое содержание цены 2. Оптовые цены 3. Розничные цены 4. Закупочные цены	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15
6	Оптовая торговля 1. Сущность и значение оптовой торговли 2. Классификация и функции предприятий оптовой торговли 3. Коммерческие формы	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
	оптовой торговли 4.Показатели эффективности оптовой торговли 5.Формирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях					
7	Розничная торговля 1.Понятие и сущность розничной торговли 2.Основные задачи и функции розничной торговли 3.Методы розничной торговли 4.Формирование ассортимента товаров на розничных торговых предприятиях	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15
8	Общественное питание 1.Классификация предприятий общественного питания (ПОП) 2.Характеристика типов ПОП 3.Классификация ПОП	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15
9	Внешняя торговля 1.Организация коммерческой работы при совершении экспортно- импортной операции 2.Международный контракт купли-продажи 3.Базисные условия международных контрактов	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15
10	Конкуренция коммерческой деятельности 1.Понятие и социально- экономическая роль конкуренции 2.Способы создания конкурентной среды.	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	15

№ п/п	Тема. Основные вопросы	Формируемые компетенции	Семестр	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)		
				Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа
	3. Защита конкуренции.					
11	Риск в коммерческой деятельности 1. Понятие риска, его значение в коммерческой деятельности. 2. Классификация коммерческих рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск. 3. Причины возникновения коммерческого риска и методы его снижения. 4. Основные направления политики предприятия в области риска: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения риска. 5. Статистический и экспертный метод определения степени рискованности коммерческих операций. Операций	ПК-2; ПК-5; ДПК-5; ДПК-8	6	–	–	11
	Итого			6	10	161

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

Коммерческая деятельность : метод. указания для практических занятий и самостоятельной работы для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / сост. К. Б. Карсанов, Г. А. Терещенко – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 33 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/123/MU\\_Kommercheskaja\\_dejatelnost\\_576582\\_v1.PDF](https://edu.kubsau.ru/file.php/123/MU_Kommercheskaja_dejatelnost_576582_v1.PDF)

## 7 Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

### 7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Номер семестра	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
ДПК–5 – способностью анализировать поведение потребителей экономических благ, конкурентную среду, исследовать рынки, основы современных технологий, процесс движения товаров и услуг	
1	Размещение производительных сил
1	Регионалистика
2	Аграрная политика и продовольственная безопасность
2	Современные товарные рынки
2	Основы прогрессивных технологий
2	Организация информационно-консультационной службы в агропромышленном комплексе
3	Концепция бережливого производства
4	Институциональная экономика
4	Экономика труда и материальное стимулирование
4	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности
5	<i>Коммерческая деятельность предприятия (организации)</i>
6	Логистика
6	Производственная стратегия предприятия агропромышленного комплекса
6	Научно-исследовательская работа
6	Реинжинеринг бизнес-процессов
8	Маркетинг
8	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты
ДПК–8 – способность формировать современные системы управления качеством, затратами, финансами, персоналом и обеспечения конкурентоспособностью организаций	
5	<i>Коммерческая деятельность предприятия (организации)</i>
6	Управление затратами предприятия (организации)
6	Управление качеством
6	Теория организации
7	Финансовый менеджмент
8	Управление персоналом
8	Стратегический менеджмент
8	Преддипломная практика
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты
ПК–2 – способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели,	

Номер семестра	Этапы формирования и проверки уровня сформированности компетенций по дисциплинам, практикам в процессе освоения ОПОП ВО
характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	
3	Экономика природопользования
4	Экономика организации
4	Хозяйственное право
4	Экономика труда и материальное стимулирование
4	Управление организационными изменениями
4	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности
5	<i>Коммерческая деятельность предприятия (организации)</i>
5	Экономика общественного сектора
5	Экономика предприятий (организаций) и отраслей агропромышленного комплекса
5	Внешнеэкономическая деятельность предприятий (организаций) агропромышленного комплекса
7,8	Организация инновационной деятельности предприятия
8	Оценка и управление стоимостью предприятия
8	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Преддипломная практика
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты
ПК-5 - способностью анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений	
3	Теория бухгалтерского учета
4	Бухгалтерский учет
4	Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности
5	Деньги, кредит, банки
5	<i>Коммерческая деятельность предприятия (организации)</i>
5	Ценообразование
5	Национальная экономика
6	Финансы
6	Налоги и налогообложение
6	Научно-исследовательская работа
6,7	Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации)
7	Финансовый менеджмент
8	Оценка и управление стоимостью предприятия
8	Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности
8	Преддипломная практика
8	Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к защите и процедуру защиты

## 7.2 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
<b>ПК-2 – способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов</b>					
<b>Знать:</b> - структуру и формы коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия; - основные понятия и особенности организации коммерческой деятельности; - нормативно-правовую базу, регламентирующую осуществление коммерческой деятельности предприятия (организации);	Фрагментарное представление о структуре и формах коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия; - об основных понятиях и особенностях организации коммерческой деятельности; - нормативно-правовой базе, регламентирующей осуществление коммерческую деятельность предприятия (организации);	Неполные представления о структуре и формах коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия; - об основных понятиях и особенностях организации коммерческой деятельности; - нормативно-правовой базе, регламентирующей осуществление коммерческую деятельность предприятия (организации);	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о структуре и формах коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия; - об основных понятиях и особенностях организации коммерческой деятельности; - нормативно-правовой базе, регламентирующей осуществление коммерческую деятельность предприятия (организации);	Сформированные систематические представления о структуре и формах коммерческой деятельности для решения профессиональных задач предприятия; - об основных понятиях и особенностях организации коммерческой деятельности; - нормативно-правовой базе, регламентирующей осуществление коммерческую деятельность предприятия (организации);	Реферат, контрольная работа, кейс-задание, тест, вопросы и задания для проведения экзамена
<b>Уметь:</b> анализировать и оценивать коммерческую деятельность с учетом нормативных документов, регулирующих коммерцию, и определять ее эффективность;	Фрагментарное умение самостоятельно анализировать и оценивать коммерческую деятельность с учетом нормативных документов, регулирующих коммерцию, и определять ее эффективность;	Несистематическое применение умений самостоятельно анализировать и оценивать коммерческую деятельность с учетом нормативных документов, регулирующих коммерцию, и определять ее эффективность;	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение самостоятельно анализировать и оценивать коммерческую деятельность с учетом нормативных документов, регулирующих коммерцию, и определять ее	Сформированное умение самостоятельно анализировать и оценивать коммерческую деятельность с учетом нормативных документов, регулирующих коммерцию, и определять ее эффективность;	

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
<b>Владеть:</b> навыками применения типовых методик и действующей нормативно-правовой базы для оценки эффективности и прогнозирования коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов;	Отсутствие навыков применения типовых методик и действующей нормативно-правовой базы для оценки эффективности и прогнозирования коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов;	Фрагментарное владение навыками применения типовых методик и действующей нормативно-правовой базы для оценки эффективности и прогнозирования коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов;	В целом успешное, но несистематическое владение навыками применения типовых методик и действующей нормативно-правовой базы для оценки эффективности и прогнозирования коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов;	Успешное и систематическое владение навыками применения типовых методик и действующей нормативно-правовой базы для оценки эффективности и прогнозирования коммерческой деятельности хозяйствующих субъектов;	
<b>ПК-5 – способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений</b>					
<b>Знать:</b> принципы и способы организации управления коммерческой деятельностью; основы, показатели, стратегии и методы оценки результативности коммерческой деятельности; специфику методики анализа товарного ассортимента и его оценки;	Фрагментарное представление о принципах и способах организации управления коммерческой деятельностью; основе, показателях, стратегии и методах оценки результативности коммерческой деятельности; специфике методики анализа товарного ассортимента и его оценки;	Неполные представления о принципах и способах организации управления коммерческой деятельностью; основе, показателях, стратегии и методах оценки результативности коммерческой деятельности; специфике методики анализа товарного ассортимента и его оценки;	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о принципах и способах организации управления коммерческой деятельностью; основе, показателях, стратегии и методах оценки результативности коммерческой деятельности; специфике методики анализа товарного ассортимента и его оценки;	Сформированные систематические представления о принципах и способах организации управления коммерческой деятельностью; основе, показателях, стратегии и методах оценки результативности коммерческой деятельности; специфике методики анализа товарного ассортимента и его оценки;	Реферат, контрольная работа, кейс-задание, тест, вопросы и задания для проведения зачета
<b>Уметь:</b>	Фрагментарное	Несистематиче	В целом	Сформированн	

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
анализировать и рассчитывать показатели товарооборота; планировать и анализировать товарное обеспечение и нормировать товарные запасы; рассчитывать и анализировать издержки обращения; рассчитывать и анализировать эффективность коммерческой деятельности;	умение самостоятельно анализировать и рассчитывать показатели товарооборота; планировать и анализировать товарное обеспечение и нормировать товарные запасы; рассчитывать и анализировать издержки обращения; рассчитывать и анализировать эффективность коммерческой деятельности;	ское применение умений самостоятельно анализировать и рассчитывать показатели товарооборота; планировать и анализировать товарное обеспечение и нормировать товарные запасы; рассчитывать и анализировать издержки обращения; рассчитывать и анализировать эффективность коммерческой деятельности;	успешное, но содержащее отдельные пробелы умение самостоятельно анализировать и рассчитывать показатели товарооборота; планировать и анализировать товарное обеспечение и нормировать товарные запасы; рассчитывать и анализировать издержки обращения; рассчитывать и анализировать эффективность коммерческой деятельности;	ое умение самостоятельно анализировать и рассчитывать показатели товарооборота; планировать и анализировать товарное обеспечение и нормировать товарные запасы; рассчитывать и анализировать издержки обращения; рассчитывать и анализировать эффективность коммерческой деятельности;	
<b>Владеть:</b> навыками анализа коммерческой деятельности предприятия и использования полученных сведений для принятия управленческих решений	Отсутствие навыков анализа коммерческой деятельности предприятия и использования полученных сведений для принятия управленческих решений	Фрагментарное владение навыками анализа коммерческой деятельности предприятия и использования полученных сведений для принятия управленческих решений	В целом успешное, но несистематическое владение навыками анализа коммерческой деятельности предприятия и использования полученных сведений для принятия управленческих решений	Успешное и систематическое владение навыками анализа коммерческой деятельности предприятия и использования полученных сведений для принятия управленческих решений	
<b>ДПК-5 – способность анализировать поведение потребителей экономических благ, конкурентную среду, исследовать рынки, основы современных технологий, процесс движения товаров и услуг</b>					
<b>Знать:</b> рынок как систему экономических отношений по поводу обмена товаров; о коммерческих сделках и торговле через посредников,	Фрагментарное представление о рынке как системе экономических отношений по поводу обмена товаров; о коммерческих	Неполные представления о рынке как системе экономических отношений по поводу обмена товаров; о коммерческих	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления о рынке как системе экономических	Сформированные систематические представления о рынке как системе экономических отношений по	Реферат, контрольная работа, кейс-задание, тест, вопросы и задания для проведения зачета

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров;	сделках и торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров	сделках и торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров	отношений по поводу обмена товаров; о коммерческих сделках и торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров	поводу обмена товаров; о коммерческих сделках и торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров	
<b>Уметь:</b> выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение;	Фрагментарное умение самостоятельно выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение;	Несистематическое применение умений самостоятельно выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение;	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение самостоятельно выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение;	Сформированное умение самостоятельно выбирать контрагентов по сделкам, проводить с ними деловые переговоры; разрабатывать проекты договоров и контролировать их выполнение;	
<b>Владеть:</b> приемами заключения коммерческих сделок, торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров; навыками организации обслуживания покупателей при розничной торговле;	Отсутствие навыков заключения коммерческих сделок, торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров ; навыками организации обслуживания покупателей при розничной торговле;	Фрагментарное владение навыками заключения коммерческих сделок, торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров ; навыками организации обслуживания покупателей при розничной торговле;	В целом успешное, но несистематическое владение навыками заключения коммерческих сделок, торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров ; навыками организации обслуживания покупателей при розничной торговле;	Успешное и систематическое владение навыками заключения коммерческих сделок, торговле через посредников, биржи, комиссию дилеров и коммивояжеров ; навыками организации обслуживания покупателей при розничной торговле;	
<b>ДПК-8 – способность формировать современные системы управления качеством, затратами, финансами, персоналом и обеспечения конкурентоспособностью организаций</b>					

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
<b>Знать:</b> основы управления торгово-технологическими процессами в организации; статьи затрат материальных и трудовых ресурсов; показатели качества услуг оптовой и розничной торговли; требования к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания	Фрагментарное представление об основах управления торгово-технологическими процессами в организации; статьях затрат материальных и трудовых ресурсов; показателях качества услуг оптовой и розничной торговли; требованиях к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания	Неполные представления об основах управления торгово-технологическими процессами в организации; статьях затрат материальных и трудовых ресурсов; показателях качества услуг оптовой и розничной торговли; требованиях к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы представления об основах управления торгово-технологическими процессами в организации; статьях затрат материальных и трудовых ресурсов; показателях качества услуг оптовой и розничной торговли; требованиях к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания	Сформированные систематические представления об основах управления торгово-технологическими процессами в организации; статьях затрат материальных и трудовых ресурсов; показателях качества услуг оптовой и розничной торговли; требованиях к качеству услуг торговли; методы оценки уровня качества торгового обслуживания	Реферат, контрольная работа, кейс-задание, тест, вопросы и задания для проведения зачета
<b>Уметь:</b> управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; проводить оценку уровня качества торгового обслуживания	Фрагментарное умение самостоятельно управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; проводить оценку уровня качества торгового обслуживания	Несистематическое применение умений самостоятельно управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; проводить оценку уровня качества торгового обслуживания	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение самостоятельно управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; проводить оценку уровня качества торгового обслуживания	Сформированное умение самостоятельно управлять торгово-технологическими процессами на предприятии; определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; проводить оценку уровня качества торгового обслуживания	
<b>Владеть:</b> методами управления	Отсутствие навыков	Фрагментарное владение	В целом успешное, но	Успешное и систематическое	

Планируемые результаты освоения компетенции (индикаторы достижения компетенции)	Уровень освоения				Оценочное средство
	неудовлетворительно (минимальный не достигнут)	удовлетворительно (минимальный, пороговый)	хорошо (средний)	отлично (высокий)	
торгово-технологическими процессами в организации; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов; методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле	владения методами управления торгово-технологическими процессами в организации; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов; методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле	методами управления торгово-технологическими процессами в организации; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов; методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле	несистематическое владение методами управления торгово-технологическими процессами в организации; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов; методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле	е владение методами управления торгово-технологическими процессами в организации; методами определения и сокращения затрат материальных и трудовых ресурсов; методикой оценки уровня качества торгового обслуживания в оптовой и розничной торговле	

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

#### **Темы рефератов**

1. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
2. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
3. Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
4. Товар как объект коммерческой деятельности.
5. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
6. Коммерческая информация и ее защита.
7. Оптовая торговля.
8. Розничная торговля.
9. Товарное обеспечение.
10. Управление товарными запасами.
11. Биржевая торговля.
12. Оптовая торговля.
13. Аукционная торговля.
14. Эффективность коммерческой деятельности.
15. Задачи коммерческой деятельности в современных условиях.

16. Факторы коммерческой деятельности предприятия.
17. Товарный ассортимент и его формирование.
18. Жизненный цикл товара.
19. Риски в коммерческой деятельности.
20. Переписка и деловые переговоры в коммерческой деятельности.
21. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле.
22. Анализ покупательского спроса.
23. Услуги предприятий торговли.
24. Ценовая политика торговых предприятий.
25. Особенности внешнеторговых контрактов.
26. Базисные условия по ИНКОТЕРМС-2000.
27. Тендерные конкурсы и торги.
28. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности.
29. Рынок как сфера коммерческой деятельности.
30. Субъекты и организационно-правовые формы юридических лиц в коммерческой деятельности.
31. Товар как объект коммерческой деятельности.
32. Хозяйственные договоры в коммерческой деятельности.
33. Коммерческая информация и ее защита.
34. Оптовая торговля.
35. Розничная торговля.
36. Товарное обеспечение.
37. Управление товарными запасами.
38. Биржевая торговля.
39. Оптовая торговля.
40. Аукционная торговля.
41. Эффективность коммерческой деятельности.

### **Варианты контрольных работ (приведены примеры)**

#### *Вариант 1*

1. Определить спрос на товар после снижения на него цены с 15 до 12 руб. на единицу при эластичности спроса по цене 1,4. До снижения цены количество запрашиваемого товара составляло 115 ед. в день.

2. Определить предложение товара после увеличения на него цены с 12 до 15 руб. на единицу. Коэффициент эластичности предложения по цене составляет 1,5, среднедневной оборот до повышения цены 300 ед. на сумму 7500 тыс. руб.

3. Определить уровень издержек обращения, если стоимость товарных запасов на начало месяца составляла 57 тыс.руб., поступило товаров за месяц на 27 тыс.руб., остатки товарных запасов на конец месяца составили 39 тыс.руб., а удельные издержки в расчете на 1000 руб. товарооборота 110 руб.

#### *Вариант 2*

1. Определить сумму прибыли по предприятию, если ее уровень, при ставке налога на добавленную стоимость – 18% и товарообороте за данный период 249 млн.руб. составил 23%.

2. Определить эффективность коммерческой деятельности при товарообороте 140 млн.руб., уровне добавленной стоимости 22%, ставке налога на НДС – 18%, ставке налога на прибыль 15% и уровне издержек производства и обращения 8%.

3. Определить темп роста товарооборота за 4 года при условии, что в позапрошлом году товарооборот по предприятию торговли составил 215 млн. руб., в позапрошлом- 267., в прошлом-258, а в текущем -271 млн.руб. Среднемесячный процент инфляции за это время не превышал 1,4%.

### *Вариант 3*

1. Определить валовую прибыль от торговли, если товарные запасы на начало месяца составляли 41 тыс. руб., поступило товаров в течение месяца на 21 тыс. руб., товарные запасы на конец месяца были равны 29 тыс. руб. Средняя наценка по непродовольственным товарам составила 26%, а уровень прибыли - 26%.

2. Определить коэффициент роста доходов населения, если до повышения среднедушевой доход в месяц составлял 7000 руб., а после повышения 7500 руб. Среднедневной товарооборот по предприятию торговли до повышения доходов не превышал 17,2 млн. руб.

3. Определить коэффициент снижения издержек на производство и реализацию товара, если до снижения издержки составляли 9 руб./ед., после снижения – 8 руб./ед. Месячный товарооборот до снижения издержек не превышал 6,2 млн. руб.

### **Кейс-задание (приведен пример)**

Тема: Решите ситуацию, используя Положение о поставке товаров в Республике Беларусь и тему: «Организация хозяйственных связей с покупателями».

В соответствии с договором поставки 21 июня ОАО «Гомельобои» была подготовлена партия обоев на сумму 8,5 млн р. для отгрузки по заявке покупателя. Однако до конца месяца товар не был выбран, а вывезен со склада покупателем только 5 июля. Согласно договору за невыборку товаров в установленный срок (при самовывозе со склада поставщика) покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 5% от стоимости невыбранного в срок товара, а также возмещает убытки, связанные с хранением товара на складе готовой продукции в размере 0,05% стоимости товара за каждый день просрочки, но не более 2%.

Сделайте расчет штрафных санкций.

Тестовые задания

1. Основным условием коммерческой деятельности является

1. рыночная экономика
2. централизация управления и планирования
3. либерализация цен
4. учет и контроль
5. хозяйственный расчет

2. Субъектами коммерческой деятельности выступают

1. материальные ценности
2. предприятия и фирмы
3. услуги
4. консалтинг
5. интеллектуальные ценности

3. Функции коммерческой деятельности

1. кооперация в торговые структуры
2. создание коммерческой службы предприятия
3. интеграция в торговые структуры
4. использование посредников
5. создание фирм

4. Коммерческая деятельность предприятия включает в себя

1. управление персоналом
2. административную деятельность
3. консалтинговую деятельность
4. маркетинговую деятельность
5. производственную деятельность

5. К функциям рынка следует отнести:

1. экономическую свободу субъектов рынка
2. свободу ценообразования
3. всеобщность охвата сторон жизни рыночными отношениями
4. ресурсосбережения
5. конкуренцию.

ПК-2 – способность на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.

**Вопросы к экзамену**

1. Объективная необходимость коммерческой деятельности аграрных

предприятиях в условиях рынка

2. Предмет коммерческой деятельности
3. Субъекты коммерческой деятельности
4. Роль и задачи коммерческой деятельности
5. Понятие и виды товарооборота
6. Показатели и элементы товарооборота
7. Общий объем товарооборота и его прогнозирование
8. Планирование товарного обеспечения
9. Товарные запасы и их обращение
10. Нормирование товарных запасов
11. Корректировка нормативов товарных запасов на уровень расходов по оплате кредитов
12. Потребительский выбор и поведение потребителя
13. Функции спроса и их квалиметрия
14. Функции предложения и их квалиметрия
15. Парадоксы законов спроса и предложения

### ***Задания для проведения зачета***

#### ***Задание 1.***

Рассчитать товарооборот на одного жителя в сопоставимых ценах и индекс роста физического объема реализации исходя из следующих данных

Показатель	Годы				
	А	Б	В	Г	Д
Товарооборот на одного жителя в год (ден. ед.)	358	450	560	700	790
Численность обслуживаемого населения	22000	22000	22000	22000	22000
Индекс цен	1	1,2	1,4	1,6	1,8
Товарооборот на одного жителя в сопоставимых ценах – физический объем реализации (ден. ед.)	358				
Индекс роста физического объема реализации	1,05				

#### ***Задание 2***

В прошедшем году товарооборот предприятия составил 2 378 тыс. рублей, на следующий год был запланирован товарооборот на сумму 2 500 тыс. рублей, но фактически товарооборот составил 2 550 тыс. руб. Определить динамику роста и процентное отношение выполнения планируемого показателя.

ПК-5 – способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и т.д. и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений

## **Вопросы к экзамену**

1. Цена торговли и факторы ценообразования
2. Равновесная цена и полиполистическое ценообразование
3. Ценообразование в условиях олигополии
4. Монопольная цена и ее образование
5. Монополистическая дискриминация цен
6. Наценки и накладки на покупную стоимость товара
7. Антимонопольное законодательство РФ
8. Законодательство РФ о защите прав потребителя
9. Затраты и издержки обращения в торговле
10. Состав и структура издержек обращения
11. Показатели издержек обращения
12. Прогнозирование и планирование издержек обращения
13. Доходы и эффективность коммерческой деятельности
14. Максимизация предпринимательского дохода и прибыли
15. Функции и значение оптовиков

## **Задания для проведения экзамена**

### **Задание 1.**

Определить розничную цену, если дано:

- Отпускная цена предприятия – 1000 руб.;
- НДС – 18%;
- Оптовая наценка – 10%;
- Торговая наценка – 15%.

### **Задание 2.**

Определите цену единицы продукции. Данные для расчета представлены в таблице.

Таблица – Формирование цены продукции по методу полных издержек

Основные элементы цены	Стоимость, тыс. руб.
Переменные (прямые) издержки, в том числе	10000
- на материалы	9000
- на рабочую силу	1000
Постоянные (накладные расходы)	3800
Итого затрат	13800
Ожидаемая прибыль	2760
Ожидаемый доход от реализации	
Месячное производство продукции, шт	1000
Цена единицы продукции	

### **Задание 3.**

На примере отечественного предприятия торговли выделите и охарактеризуйте внешние и внутренние факторы, влияющие на

эффективность его деятельности. Предложите прогноз деятельности предприятия, учитывая сложившиеся условия на рынке.

ДПК-5 – способность анализировать поведение потребителей экономических благ, конкурентную среду, исследовать рынки, основы современных технологий, процесс движения товаров и услуг.

### ***Вопросы к экзамену***

1. Значение организации прямых коммерческих связей
2. Коммерческая сделка и ее оформление
3. Оптовая торговля через оферту
4. Конкурентные торги
5. Биржевая торговля
6. Аукционная торговля
7. Консигнация
8. Комиссионная торговля
9. Торговля по заказам
10. Законодательство РФ об ответственности
11. Организация внешней торговли в РФ
12. Международный контракт купли-продажи
13. Гармонизированная система описания и кодирования товаров
14. Базисные условия контрактов
15. Функции и значение розничной торговли
16. Организация обслуживания покупателей
17. Торговый менеджмент
18. Управление формированием потребностей
19. Экономическое значение розничной торговли с.-х. продуктами

### ***Задания для проведения экзамена***

#### ***Задание 1.***

Оптовая цена закупки составляет 11257,5 руб. за единицу товара, а планируемая магазином торговая надбавка – 35 %. Определите розничную цену товара.

#### ***Задание 2.***

Пользуясь любым источником литературы или основываясь на собственном опыте посещения реальных предприятий общественного питания любой формы собственности и принадлежности, подобрать два примера предприятий питания, выделяющихся своей уникальностью или «изюминкой». Это может быть наружное или внутреннее оформление предприятия, униформа персонала или «сверхвнимательное» обслуживание, «удивительные» услуги, «неповторимое» меню и т.д.

Оформить материал работы в виде сообщения с примерной темой «Уникальные предприятия общественного питания». На примере этих двух предприятий питания показать особенности их деятельности и отличительные черты.

ДПК-8 – способность формировать современные системы управления качеством, затратами, финансами, персоналом и обеспечения конкурентоспособностью организаций

### ***Вопросы к экзамену***

1. Формы розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
2. Требования к организации розничной торговли сельскохозяйственными продуктами
3. Функции и значение общественного питания
4. Товарооборот общественного питания
5. Планирование обеденной продукции
6. Издержки и эффективность общественного питания
7. Функции и значение заготовок с.-х. продукции у населения
8. Заготовительный товарооборот
9. Планирование потребности в таре для заготовок сельскохозяйственной продукции
10. Издержки и эффективность заготовок с.-х. продукции
11. Торговый маркетинг и маркетинговая информация
12. Маркетинговые исследования в торговле
13. Маркетинговые коммуникации и рекламная деятельность АПК
14. Стимулирование сбыта
15. Эффективность маркетинговых коммуникаций
16. Инновационные методы ведения коммерческой деятельности
17. Оценка внедрения инновационных способов ведения коммерческой деятельности

### ***Задания для проведения экзамена***

#### ***Задание 1.***

Определить эффективность коммерческой деятельности при товарообороте 140 млн. руб., уровне добавленной стоимости 22%, ставке налога на НДС – 18%, ставке налога на прибыль 15% и уровне издержек производства и обращения 8%.

#### ***Задание 2.***

Определить темп роста товарооборота за 4 года при условии, что три года назад товарооборот по предприятию торговли составил 215 млн руб., в позапрошлом- 267, в прошлом-258, а в текущем - 271 млн руб. Среднемесячный процент инфляции за это время не превышал 1,4%.

### **Задание 3.**

Определить валовую прибыль от торговли, если товарные запасы на начало месяца составляли 41 тыс. руб., поступило товаров в течение месяца на 21 тыс. руб., товарные запасы на конец месяца были равны 29 тыс. руб. Средняя наценка по непродовольственным товарам составила 26%, а уровень прибыли - 26%.

## **7.4 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

### **Требования к написанию реферата**

Реферат — это краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление. Его задачами являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы с источниками литературы, их систематизация;
2. Развитие навыков логического мышления;
3. Углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст реферата должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список используемых источников. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д.

При оценке реферата используются следующие критерии:

1. Новизна реферированного текста:
  - актуальность проблемы и темы;
  - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы;
  - наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы:
  - соответствие плана теме реферата;
  - соответствие содержания теме и плану реферата;
  - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы;
  - обоснованность способов и методов работы с материалом;
  - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;
  - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
3. Обоснованность выбора источников:
  - круг, полнота использования литературных источников по проблеме;

– привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).

1. Соблюдение требований к оформлению:

- правильное оформление ссылок на используемую литературу;
- грамотность и культура изложения;
- владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы;
- соблюдение требований к объему реферата;
- культура оформления: выделение абзацев.

2. Грамотность:

- отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей;
- отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых;
- литературный стиль.

**Критериями оценки реферата** являются: новизна текста, обоснованность выбора источников литературы, степень раскрытия сущности вопроса, соблюдения требований к оформлению.

Оценка «отлично» — выполнены все требования к написанию реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём; соблюдены требования к внешнему оформлению.

Оценка «хорошо» — основные требования к реферату выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении.

Оценка «удовлетворительно» — имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата; отсутствуют выводы.

Оценка «неудовлетворительно» — тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или реферат не представлен вовсе.

### **Требования к контрольной работе**

Контрольная работа представляет собой один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т.д. При оценке контрольной преподаватель руководствуются следующими критериями:

- работа была выполнена автором самостоятельно;

- обучающийся подобрал достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной;
- автор сумел составить логически обоснованный план, который соответствует поставленным задачам и сформулированной цели;
- студент анализирует материал;
- контрольная работа отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности;
- обучающийся сумел обосновать свою точку зрения;
- контрольная работа соответствует всем требованиям по оформлению;
- автор защитил контрольную и успешно ответил на все вопросы преподавателя.

Контрольная работа, выполненная небрежно, не по своему варианту, без соблюдения правил, предъявляемых к ее оформлению, возвращается без проверки с указанием причин, которые доводятся до обучающегося. В этом случае контрольная работа выполняется повторно.

При выявлении заданий, выполненных несамостоятельно, преподаватель вправе провести защиту студентами своих работ. По результатам защиты преподаватель выносит решение либо о зачете контрольной работы, либо об ее возврате с изменением варианта. Защита контрольной работы предполагает свободное владение студентом материалом, изложенным в работе и хорошее знание учебной литературы, использованной при написании.

#### **Критерии оценки знаний при написании контрольной работы**

Оценка «отлично» — выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» — выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» — выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» — выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в

формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

### **Требования к выполнению кейс-задания**

Цель выполнения кейс-задания в процессе обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность» – продемонстрировать навыки принятия решений в ситуации, приближенной к реальной.

При использовании кейсового метода подбирается соответствующий теме исследования реальный материал. Обучающиеся должны решить поставленную задачу и получить реакцию окружающих на свои действия. При этом нужно понимать, что возможны различные решения задачи. Обучающиеся должны понимать с самого начала, что риск принятия решений лежит на них, преподаватель только поясняет последствия риска принятия необдуманных решений.

Роль преподавателя состоит в направлении беседы или дискуссии, например с помощью проблемных вопросов, в контроле времени работы, в побуждении отказаться от поверхностного мышления, в вовлечении группы в процесс анализа кейса.

Периодически преподаватель может обобщать, пояснять, напоминать теоретические аспекты или делать ссылки на соответствующую литературу.

Технология работы при использовании кейсового метода приведена в таблице.

Фаза работы	Действия преподавателя	Действия обучающегося
До занятия	1. Подбирает кейс 2. Определяет основные и вспомогательные материалы для подготовки Разрабатывает сценарий занятия	1. Получает кейс и список рекомендуемой литературы 2. Индивидуально готовится к занятию
Во время занятия	1. Организует предварительное обсуждение кейса 2. Делит группу на подгруппы 3. Руководит обсуждением кейса в подгруппах, обеспечивая их дополнительными сведениями	1. Задает вопросы, углубляющие понимание кейса и проблемы 2. Разрабатывает варианты решений, слушает, что говорят другие 3. Принимает или участвует в принятии решений
После занятия	1. Оценивает работу Оценивает принятые решения и поставленные вопросы	1. Составляет письменный отчет о занятии по данной теме у 2. Составляет общий отчет по решению кейса

Кейсовый метод позволяет решать следующие задачи:

- принимать верные решения в условиях неопределенности;
- разрабатывать алгоритм принятия решения;
- овладеть навыками исследования ситуации, отбросив второстепенные факторы;
- разрабатывать план действий, ориентированных на намеченный

результат;

- применять полученные теоретические знания, в том числе при изучении других дисциплин (менеджмент, статистика, экономика и др.), для решения практических задач;

- учитывать точки зрения других специалистов на рассматриваемую проблему при принятии окончательного решения.

В кейсе рассматривается конкретная ситуация, отражающая положение предприятия за какой-либо промежуток времени. В описание кейса включаются основные случаи, факты, решения, принимавшиеся в течение указанного времени. Причем ситуация может отражать как комплексную проблему (например, изложенную в данном учебном пособии), так и какую-либо частную реальную задачу.

Кейс может быть составлен на основании обобщенного опыта, т. е. может не отражать деятельность конкретного предприятия. Однако нужно помнить, что такие «кабинетные» кейсы могут не восприниматься аудиторией. Поэтому кейс в любом случае должен содержать максимально реальную картину и несколько конкретных фактов, тогда изложение реальных и вымышленных событий сотрет различия между ними.

Как правило, информация не представляет полного описания (биографию) деятельности предприятия, а скорее носит ориентирующий характер. Поэтому для построения логичной модели, необходимой при принятии обоснованного решения, допускается дополнять кейс данными, которые, по мнению участников, могли иметь место в действительности. Таким образом, не только фиксирует рассматриваемый случай, но и вникает в него до такой степени, что может прогнозировать и демонстрировать то, что пропущено в кейсе.

Следует выделить пять ключевых критериев, по которым можно отличить кейс от другого учебного материала.

1. Источник. Источником создания любого кейса являются люди, которые вовлечены в определенную ситуацию, требующую решения.

2. Процесс отбора. При отборе информации для кейса необходимо ориентироваться на учебные цели. Не существует единых подходов к содержанию данных, но они должны быть реальными для сферы, которую описывает кейс, иначе он не вызовет интереса, так как будет казаться нереальным.

3. Содержание. Содержание кейса должно отражать учебные цели. Кейс может быть коротким или длинным, может излагаться конкретно или обобщенно. Что касается цифрового материала, то его должно быть достаточно для выполнения необходимых расчетов. Следует избегать чрезмерно насыщенной информации или информации, напрямую не относящейся к рассматриваемой теме. В целом кейс должен содержать дозированную информацию, которая позволила бы обучающемуся быстро войти в проблему и иметь все необходимые данные для ее решения.

4. Проверка в аудитории. Проверка в аудитории — это апробация нового кейса непосредственно в учебном процессе с целью адекватного

восприятия содержания кейса, выявления возможных проблемных мест, недостаточности или избыточности информации. Рекомендуется обратить внимание на заинтересованность тематикой кейса. Изучение реакции на кейс необходимо для получения максимального учебного результата.

5. Процесс устаревания. Большинство кейсов постепенно устаревают, поскольку новая ситуация требует новых подходов. Кейсы, основанные на истории, хорошо слушаются, но работа с ними происходит неактивно, поскольку «это было уже давно». Проблемы, рассмотренные в кейсе, должны быть актуальны для сегодняшнего дня.

Для большей вовлеченности каждого в работу над кейсом учебную группу целесообразно разбить на подгруппы по 4-6 человек. Непосредственную работу учебной группы с кейсом можно организовать двумя способами:

1) каждой подгруппе дается отдельный кейс по тематике, которую выбирают самостоятельно;

2) все подгруппы работают над одним и тем же кейсом, конкурируя между собой в поиске оптимального решения.

Подгруппу возглавляет модератор, отвечающий за координацию работы ее участников. Во время занятий происходят обсуждение и обмен информацией по каждой теме.

На разработку одной темы требуется, как правило, четыре часа практических занятий, но в соответствии с учебной программой на практические (семинарские) занятия выделяется 24 часа, поэтому отдельные темы прорабатывается только в течение двух часов. В этом плане возрастает роль внеаудиторной работы и организации контроля над ней со стороны преподавателя.

Работа начинается со знакомства с ситуационной задачей. Самостоятельно в течение 20 минут анализируют содержание кейса, выписывая при этом цифровые данные, наименования фирм-конкурентов и другую конкретную информацию. В результате у каждого должно сложиться целостное впечатление о содержании кейса.

Знакомство с кейсом завершается его обсуждением. Преподаватель оценивает степень освоения материала, подводит итоги обсуждения и объявляет программу работы первого занятия.

В аудитории подгруппы располагаются по возможности на достаточном удалении — чтобы не мешать друг другу.

Преподаватель более подробно объясняет цели работы, формы текущего контроля и то, в каком виде должен быть оформлен отчет о работе.

В процессе работы над кейсами у обучающихся последовательно формируются компетенции в соответствии со стандартом 38.03.02 «Менеджмент».

### **Критерии оценивания выполнения кейс-заданий:**

Отметка «отлично» - работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; работа проведена в условиях, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов; соблюдены правила техники безопасности; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполняет анализ ошибок.

Отметка «хорошо» - работа выполнена правильно с учетом 1-2 мелких погрешностей или 2-3 недочетов, исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.

Отметка «удовлетворительно» - работа выполнена правильно не менее чем наполовину, допущены 1-2 погрешности или одна грубая ошибка.

Отметка «неудовлетворительно» - допущены две (и более) грубые ошибки в ходе работы, которые обучающийся не может исправить даже по требованию преподавателя или работа не выполнена полностью.

### **Требования к выполнению тестового задания**

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психофизиологические и личностные характеристики, а также знания, умения и навыки испытуемого.

Тестовый метод контроля качества обучения имеет ряд несомненных преимуществ перед другими педагогическими методами контроля: высокая научная обоснованность теста; технологичность; точность измерений; наличие одинаковых для всех испытуемых правил проведения испытаний и правил интерпретации их результатов; хорошая сочетаемость метода с современными образовательными технологиями.

Основные принципы тестирования следующие:

– связь с целями обучения - цели тестирования должны отвечать критериям социальной полезности и значимости, научной корректности и общественной поддержки;

– объективность - использование в педагогических измерениях этого принципа призвано не допустить субъективизма и предвзятости в процессе этих измерений;

– справедливость и гласность - одинаково доброжелательное отношение ко всем обучающимся, открытость всех этапов процесса измерений, своевременность ознакомления обучающихся с результатами измерений;

– систематичность - систематичность тестирований и самопроверок каждого учебного модуля, раздела и каждой темы; важным аспектом данного принципа является требование репрезентативного представления содержания учебного курса в содержании теста;

– гуманность и этичность - тестовые задания и процедура тестирования должны исключать нанесение какого-либо вреда обучающимся, не допускать ущемления их по национальному, этническому,

материальному, расовому, территориальному, культурному и другим признакам;

Важнейшим является принцип, в соответствии с которым тесты должны быть построены по методике, обеспечивающей выполнение требований соответствующего государственного образовательного стандарта.

К принципам тестирования примыкают принципы построения тестовых заданий, включающие в себя следующие принципы:

– коллегияльная подготовка тестовых заданий - позволяет существенно уменьшить важнейший недостаток индивидуального контроля знаний – его субъективность.

– централизованное накопление тестовых заданий -составленные и отобранные экспертами тестовые задания должны храниться в базе данных системы тестирования, обрабатываться педагогом по соответствующей дисциплине с целью устранения возможных дублирований заданий.

– унификация инструментальных средств подготовки тестовых заданий -образовательные учреждения должны использовать унифицированное программное обеспечение систем тестирования, инвариантное к предметной области.

Методические аспекты контроля знаний включают:

1. Выбор типов и трудности тестовых заданий («что контролировать?»). Набор тестовых заданий должен соответствовать цели контроля на данном этапе учебного процесса. Так на этапе восприятия, осмысления и запоминания оценивается уровень знаний обучающегося о предметной области и понимания основных положений. Способность обучающегося применять полученные знания для решения конкретных задач, требующих проявления познавательной самостоятельности, оценивается как соответствие требуемым навыкам и/или умениям.

2. Планирование процедуры контроля знаний («когда контролировать?»). Учебный процесс принято рассматривать как распределенный во времени процесс формирования требуемых знаний, навыков и умений. Соответственно этому, выделяют следующие четыре этапа контроля знаний.

– Исходный (предварительный) контроль. Данный контроль проводится непосредственно перед обучением, имея целью оценить начальный уровень знаний обучающегося и соответственно планировать его обучение.

– Текущий контроль. Осуществляется в ходе обучения и позволяет определить уровень усвоения обучающимся отдельных разделов учебного материала, а затем на этой основе скорректировать дальнейшее изучение предмета.

– Рубежный контроль. Проводится по завершении определенного этапа обучения и служит цели оценки уровня знаний обучающегося по теме или разделу курса.

– Итоговый контроль. Позволяет оценить знания, умения и навыки обучающегося по курсу в целом.

2. Формирование набора адекватных тестовых заданий («как контролировать?»).

Используются следующие формы тестовых заданий:

- цепные задания - задания, в которых правильный ответ на последующее задание зависит от ответа на предыдущее задание;

- тематические задания - совокупность тестовых заданий любой формы, разработанных для контроля знаний обучающихся по одной изученной теме. Задания могут быть цепными и тематическими одновременно, если их цепные свойства имеют место в рамках одной темы;

- текстовые задания - совокупность заданий, созданных для контроля знаний обучающихся конкретного учебного текста, текстовые задания удобны для проверки классификационных знаний;

- ситуационные задания - разрабатываются для проверки знаний и умений обучающихся действовать в практических, экстремальных и других ситуациях, а также для интегрального контроля уровня знаний обучающихся.

Каждая из рассмотренных форм тестовых заданий имеет несколько вариантов. Например, возможны задания с выбором одного правильного ответа, с выбором одного наиболее правильного ответа и задания с выбором нескольких правильных ответов. Последний вариант является наиболее предпочтительным.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

– закрытая форма - является наиболее распространенной и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например, обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т. п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представляют несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил.

– открытая форма - вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может быть представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и, графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»).

– установление соответствия - в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;

– установление последовательности - предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

### **Критерии оценки знаний при проведении тестирования**

Оценка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85 % тестовых заданий;

Оценка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Оценка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 51 %;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

### **Критерии оценки на экзамене**

Оценка «отлично» выставляется обучающемуся, который обладает всесторонними, систематизированными и глубокими знаниями материала учебной программы, умеет свободно выполнять задания, предусмотренные учебной программой, усвоил основную и ознакомился с дополнительной литературой, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «отлично» выставляется обучающемуся усвоившему взаимосвязь основных положений и понятий дисциплины в их значении для приобретаемой специальности, проявившему творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала, правильно обосновывающему принятые решения, владеющему разносторонними навыками и приемами выполнения практических работ.

Оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, обнаружившему полное знание материала учебной программы, успешно выполняющему предусмотренные учебной программой задания, усвоившему материал основной литературы, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «хорошо» выставляется обучающемуся, показавшему систематизированный характер знаний по дисциплине, способному к самостоятельному пополнению знаний в ходе дальнейшей учебной и профессиональной деятельности, правильно применяющему теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеющему необходимыми навыками и приемами выполнения практических работ.

Оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, который показал знание основного материала учебной программы в объеме, достаточном и необходимым для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, справился с выполнением заданий, предусмотренных учебной программой, знаком с основной литературой, рекомендованной учебной программой. Как правило, оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся, допустившему погрешности в ответах на

экзамене или выполнении экзаменационных заданий, но обладающему необходимыми знаниями под руководством преподавателя для устранения этих погрешностей, нарушающему последовательность в изложении учебного материала и испытывающему затруднения при выполнении практических работ.

Оценка «**неудовлетворительно**» выставляется обучающемуся, не знающему основной части материала учебной программы, допускающему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных учебной программой заданий, неуверенно с большими затруднениями выполняющему практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся, который не может продолжить обучение или приступить к деятельности по специальности по окончании университета без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

## **8 Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

### **Основная учебная литература**

- 1 Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. – 13-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2017. – 500 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391> – ЭБС «Znanium»
- 2 Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: Учеб. пособие / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 319 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1028892> – ЭБС «Znanium»
- 3 Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2017. - 500 с.ISBN 978-5-394-01418-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/317391> – Режим доступа: по подписке.

### **Дополнительная учебная литература**

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров)ISBN 978-5-394-02531-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/329767> – Режим доступа: по подписке.
2. Дорман В.Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учебное пособие/ В.Н. Дорман— Электрон. текстовые данные.— Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016.— 108 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66537.html>— ЭБС «IPRbooks»
3. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. - ISBN 978-

5-905554-97-1. - Текст : электронный. - URL:  
<https://znanium.com/catalog/product/1015052>

4. Пономарева, З. М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион, Биржа / Пономарева З.М., - 2-е изд. - Москва : Дашков и К, 2017. - 184 с.: ISBN 978-5-394-01830-5. - Текст : электронный. - URL:  
<https://znanium.com/catalog/product/430468>

5. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка : учебник / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Куимова. — Москва : ИНФРА-М, 2018. — 537 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Высшее образование: Бакалавриат). — [www.dx.doi.org/10.12737/textbook\\_5b7ffabc697747.98312563](http://www.dx.doi.org/10.12737/textbook_5b7ffabc697747.98312563). - ISBN 978-5-16-012977-8. - Текст : электронный. - URL:  
<https://znanium.com/catalog/product/939763> – Режим доступа: по подписке.

## 9 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

### Перечень ЭБС

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1	Znanium.com	Универсальная	<a href="https://znanium.com/">https://znanium.com/</a>
2	IPRbook	Универсальная	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>
3	Образовательный портал КубГАУ	Универсальная	<a href="https://edu.kubsau.ru/">https://edu.kubsau.ru/</a>

### Информационно-телекоммуникационные ресурсы сети «Интернет»:

1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/>.

2. Журнал «Проблемы прогнозирования»  
<http://www.ecfor.ru/fp/index.php>;

3. Журнал «Экономика региона»  
[http://www.uiec.ru/zhurnal\\_yekonomika\\_regiona/o\\_zhurnale/](http://www.uiec.ru/zhurnal_yekonomika_regiona/o_zhurnale/);

4. Журнал «ЭкспертЮГ» <http://expertsouth.ru/magazine>;

5. Информационно-правовой портал «Гарант» [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.garant.ru/>.

6. Информационный сайт GAAP.RU, содержащий методические материалы по финансовому, управленческому учету, аудиту в России и в соответствии с МСФО – <http://gaap.ru> и др.

7. Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского ГАУ <http://ej.kubagro.ru/archive.asp?n=109>

8. Полпред ([www.polpred.com](http://www.polpred.com))

9. Публичная Электронная Библиотека (области знания: гуманитарные и естественнонаучные) - <http://lib.walla.ru/>;

10. Сайт Бухгалтерского методологического центра, содержащий нормативные документы Минфина РФ, МСФО - <http://bmcenter.ru/>;

11. Электронная библиотека IQlib (образовательные издания, электронные учебники, справочные и учебные пособия) - <http://www.iqlib.ru/>;

12. Электронная библиотека Санкт-Петербургского государственного политехнического университета (методическая и учебная литература, создаваемая в электронном виде авторами СПбГТУ по профилю образовательной и научной деятельности университета) - <http://www.unilib.neva.ru/rus/lib/resources/elib/>;

## **10 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

1. Коммерческая деятельность : метод. указания для практических занятий и самостоятельной работы для обучающихся по направлению подготовки 38.03.01 Экономика / сост. К. Б. Карсанов, Г. А. Терещенко – Краснодар : КубГАУ, 2018. – 33 с. – Режим доступа: [https://edu.kubsau.ru/file.php/123/MU\\_Kommercheskaja\\_dejatelnost\\_576582\\_v1.PDF](https://edu.kubsau.ru/file.php/123/MU_Kommercheskaja_dejatelnost_576582_v1.PDF)

## **11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационно-справочных систем**

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, позволяют:

- обеспечить взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействие посредством сети «Интернет»;

- фиксировать ход образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации по дисциплине и результатов освоения образовательной программы;

- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;

- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования.

### **Перечень лицензионного ПО**

№	Наименование	Краткое описание
1	Microsoft Windows	Операционная система

2	Microsoft Office (включает Word, Excel, PowerPoint)	Пакет офисных приложений
---	---	--------------------------

## Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

№	Наименование	Тематика	Ссылка
1	Научная электронная библиотека eLibrary	Универсальная	<a href="https://www.elibrary.ru/defaultx.asp">https://www.elibrary.ru/defaultx.asp</a>
2	Гарант	Правовая	<a href="http://www.garant.ru/">http://www.garant.ru/</a>
3	КонсультантПлюс	Правовая	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>

## 12 Материально-техническое обеспечение для обучения по дисциплине

### Планируемые помещения для проведения всех видов учебной деятельности

№ п/п	Наименование учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности, предусмотренных учебным планом образовательной программы	Наименование помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом, в том числе помещения для самостоятельной работы, с указанием перечня основного оборудования, учебно-наглядных пособий и используемого программного обеспечения	Адрес (местоположение) помещений для проведения всех видов учебной деятельности, предусмотренной учебным планом (в случае реализации образовательной программы в сетевой форме дополнительно указывается наименование организации, с которой заключен договор)
1	Коммерческая деятельность предприятия (организации)	<p>Помещение №104 ЗР, посадочных мест — 52; площадь — 82кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель);</p> <p>технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №109 ЗР, посадочных мест — 96; площадь — 82,8кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель);</p> <p>технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №110 ЗР, посадочных мест — 96; площадь — 79,9кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых</p>	350044, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. им. Калинина, 13

		<p>работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №209 ЗР, посадочных мест — 30; площадь — 40,1кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . специализированная мебель (учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №211 ЗР, посадочных мест — 30; площадь — 41,2кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №302 ЭК, посадочных мест — 30; площадь — 41,9кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p> <p>Помещение №301 ЭК, посадочных мест — 30; площадь — 40,1кв.м.; учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации . сплит-система — 1 шт.; специализированная мебель(учебная доска, учебная мебель); технические средства обучения, наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий (ноутбук, проектор, экран); программное обеспечение: Windows, Office.</p>	
--	--	--	--

		<p>Помещение №211 НОТ, площадь — 19,3кв.м.; помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования. сплит-система — 1 шт.; холодильник — 1 шт.; технические средства обучения (мфу — 1 шт.; проектор — 1 шт.; компьютер персональный — 2 шт.).</p> <p>Помещение №211а НОТ, посадочных мест — 30; площадь — 47,1кв.м.; помещение для самостоятельной работы. технические средства обучения (принтер — 2 шт.; экран — 1 шт.; проектор — 1 шт.; сетевое оборудование — 1 шт.; ибп — 1 шт.; компьютер персональный — 6 шт.); доступ к сети «Интернет»; доступ в электронную информационно-образовательную среду университета; специализированная мебель(учебная мебель). Программное обеспечение: Windows, Office, специализированное лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, предусмотренное в рабочей программе</p>	
--	--	--	--