

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Гнатюк Сергей Иванович
Должность: Первый проректор
Дата подписания: 07.08.2025 12:32:36
Уникальный программный ключ:
5ede28fe5b714e680817c5c132d4ba793a6b442

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»**

«Утверждаю»
Декан факультета экономики и
управления АПК

Шевченко М.Н. _____
« 20 » июня 2024 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

учебной дисциплины «Коммерческая деятельность»
для направления подготовки 38.03.01 Экономика
направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций

Год начала подготовки – 2024

Квалификация выпускника – бакалавр

Луганск, 2024

Рабочая программа составлена с учетом требований:

- порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 06.04.2021 №245 (с изменениями и дополнениями);

- федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденного приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 12.08.2020 г. № 954 (с изменениями и дополнениями).

Преподаватель, подготовивший рабочую программу:

канд. экон. наук, доцент

доцент кафедры экономической теории и маркетинга

_____ **А.Н. Щеглова**

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры экономической теории и маркетинга (протокол № 11 от 22.05.2024).

Заведующий кафедрой

_____ **В.Г. Ткаченко**

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией факультета экономики и управления АПК (протокол № 10/1 от 19.06.2024).

Председатель методической комиссии

_____ **А.В. Худолей**

Руководитель основной профессиональной образовательной программы

_____ **М.Н. Шевченко**

1. Предмет. Цели и задачи дисциплины, её место в структуре образовательной программы

Предметом дисциплины «Коммерческая деятельность» является изучение процессов и явлений микроэкономики, методов определения экономической оценки эффективности экономики фирмы, подходов к определению конкурентоспособности экономики каждого предприятия в рамках регионального и местного разделения труда.

Целью дисциплины является реализация требований, установленных в Государственном стандарте высшего образования для подготовки к освоению общепрофессиональных дисциплин.

Основные задачи изучения дисциплины:

- изучить теоретические основы организации предпринимательской деятельности;
- получить элементарные навыки в организации предпринимательства: как системы, обеспечивающей эффективное функционирование и развитие предпринимательских структур; как процесса построения связей между субъектами и объектами рыночной экономики;
- уметь анализировать ситуации и принимать управленческие решения.

Место дисциплины в структуре образовательной программы.

Дисциплина «Коммерческая деятельность» относится к дисциплинам вариативной части (Б1.В.06) основной профессиональной образовательной программы высшего образования (далее – ОПОП ВО) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Основывается на базе дисциплин: «Экономическая теория»; «Ценообразование»; «Агроткетинг», «Кооперация и агропромышленная интеграция»

Дисциплина читается в 6 семестре и предшествует дисциплинам «Управление в агропромышленном комплексе», «Экономика предпринимательства», «Экономика недвижимости».

Предшествует блоку 3 Государственная итоговая аттестация «Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы» (Б3.01).

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

Коды компетенций	Формулировка компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Планируемые результаты обучения
ПК-1	Способен обосновывать экономические решения	ПК-1.2. Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения	Знать: основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения; уметь: анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности; иметь навыки: принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности

3. Объём дисциплины и виды учебной работы

Виды работ	Очная форма обучения		Заочная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	всего	объём часов	всего	всего
		6 семестр		
Общая трудоёмкость дисциплины, зач.ед./часов, в том числе:	6/216	6/216	-	6/216
Контактная работа, часов:	72	72	-	44
- лекции	28	28	-	22
- практические (семинарские) занятия	44	44	-	22
- лабораторные работы	-	-	-	-
Самостоятельная работа, часов	108	108	-	172
Контроль, часов	36	36	-	-
Вид промежуточной аттестации (зачёт, экзамен)	экзамен	экзамен	-	экзамен

4. Содержание дисциплины

4.1. Разделы дисциплины и виды занятий (тематический план).

№ п/п	Раздел дисциплины	Л	ПЗ	ЛР	СРС
Очная форма обучения					
Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия					
1.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	4	-	14
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	2	4	-	14
3.	Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	2	4	-	14
4.	Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	4	4	-	14
5.	Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	4	4	-	14
6.	Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	4	6	-	16

7.	Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	2	4	-	14
8.	Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности	2	4	-	14
9.	Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	4	6	-	16
10.	Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности	2	4	-	14
	Всего	28	44		144
Заочная форма обучения					
-	-	-	-	-	-
Очно-заочная форма обучения					
Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия					
1.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	4	4	-	19
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	2	2	-	17
3.	Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	2	2	-	17
4.	Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	2	2	-	17
5.	Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	2	2	-	17
6.	Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	2	2	-	17
7.	Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	2	2	-	17
8.	Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности	2	2	-	17
9.	Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	2	2	-	17
10.	Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности	2	2	-	17
	Всего	22	22	-	172

4.2. Содержание учебной дисциплины.

Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности

Содержание коммерческой деятельности: объекты, субъекты и цели коммерции.

Цели коммерческой деятельности.

Объекты коммерции. Товар как объект предпринимательской деятельности.

Конкурентные преимущества товара.

Субъекты коммерции.

Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика

Характеристика видов объектов коммерции.

Характеристика видов субъектов коммерции.

- Взаимодействие субъектов и объектов коммерции.
- Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке
 Понятие, классификации продавцов на рынке.
 Классификация покупателей на рынке.
 Механизмы взаимодействия продавцов и покупателей на рынке.
- Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле
 Форма, содержание и технология организации коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле.
 Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле.
- Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле
 Форма, содержание и технология организации коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле.
 Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле.
- Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах
 Форма, содержание и технология организации коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах.
 Особенности управления коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах.
- Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности
 Принципы и методы управления коммерческой деятельности.
 Оценка эффективности внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
- Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности
 Общие принципы оценки эффективности коммерческой деятельности.
 Оценка рисков коммерческой деятельности и пути их минимизации.
- Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности
 Общие принципы государственного регулирования коммерческой деятельности.
 Общие принципы международного регулирования коммерческой деятельности.
- Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности
 Особенности современной коммерческой деятельности на международном уровне.
 Характерные черты международной коммерции предприятий РФ.
 Перспективы развития международной коммерции, протекционизм и принцип свободной торговли.

4.3. Перечень тем лекций.

№ п/п	Тема лекции	Объём, ч		
		форма обучения		
		очная	заочная	очно-заочная
Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия				
1.	Тема лекционного занятия 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	-	4
2.	Тема лекционного занятия 2. Субъекты и объекты	2	-	2

	коммерческой деятельности, их виды и характеристика			
3.	Тема лекционного занятия 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	2	-	2
4.	Тема лекционного занятия 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	4	-	2
5.	Тема лекционного занятия 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	4	-	2
6.	Тема лекционного занятия 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	4	-	2
7.	Тема лекционного занятия 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	2	-	2
8.	Тема лекционного занятия 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности	2	-	2
9.	Тема лекционного занятия 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	4	-	2
10.	Тема лекционного занятия 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности	2	-	2
Всего.		28	-	22

4.4. Перечень тем практических (семинарских) занятий

№ п/п	Тема практического (семинарского) занятия	Объём, ч		
		форма обучения		
		очная	заочная	очно-заочная
Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия				
1.	Тема семинарского занятия 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	4	-	4
2.	Тема семинарского занятия 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	4	-	2
3.	Тема семинарского занятия 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	4	-	2
4.	Тема семинарского занятия 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	4	-	2
5.	Тема семинарского занятия 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	4	-	2
6.	Тема семинарского занятия 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	6	-	2
7.	Тема семинарского занятия 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	4	-	2
8.	Тема семинарского занятия 8. Анализ эффективности	4	-	2

	коммерческой деятельности			
9.	Тема семинарского занятия 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	6	-	2
10.	Тема семинарского занятия 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности	4	-	2
Всего		44	-	22

4.5. Перечень тем лабораторных работ

Не предусмотрены.

4.6. Виды самостоятельной работы студентов и перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

4.6.1. Подготовка к аудиторным занятиям

Материалы лекций являются основой для изучения теоретической части дисциплины и подготовки студента к практическим занятиям.

При подготовке к аудиторным занятиям студент должен:

- изучить рекомендуемую литературу;
- просмотреть самостоятельно дополнительную литературу по изучаемой теме.

Основной целью практических занятий является изучение отдельных наиболее сложных и интересных вопросов в рамках темы, а также контроль за степенью усвоения пройденного материала и ходом выполнения студентами самостоятельной работы.

4.6.2. Перечень тем курсовых работ (проектов)

Не предусмотрены.

4.6.3. Перечень тем рефератов, расчетно-графических работ

Не предусмотрены

4.6.4. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объём, ч		
			форма обучения		
			очная	заочная	очно-заочная
Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия					
1.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность: учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2022. - 212 с. - ISBN 978-5-394-04840-1. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog	14	-	19

		og/product/1925542 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.			
2.	Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика	Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность: учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2022. - 212 с. - ISBN 978-5-394-04840-1. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1925542 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	14	-	17
3	Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 286 с. - ISBN 978-5-394-05388-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2082719 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	14	-	17
4.	Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле	Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 384 с.: ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2111789 (дата обращения: 06.09.2024).	14	-	17

		– Режим доступа: по подписке.			
5.	Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле	Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 384 с.: ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2111789 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	14	-	17
6.	Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 286 с. - ISBN 978-5-394-05388-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2082719 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	16	-	17
7.	Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности	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 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по	14	-	17

		подписке.			
8.	Тема 8. Анализ эффективности коммерческой деятельности	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 (дата обращения: 06.09.2024). - Режим доступа: по подписке.	14	-	17
9.	Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник. - 2. - Москва: ООО"Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014. - 224 с. - ISBN 978-5-16-006593-9. http://znanium.com/go.php?id=398696 . (дата обращения: 06.09.2024). - Режим доступа: по подписке.	16	-	17
10.	Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности	Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник. - 2. - Москва: ООО"Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014. - 224 с. - ISBN 978-5-16-006593-9. http://znanium.com/go.php?id=398696 . (дата обращения: 06.09.2024). - Режим доступа: по подписке.	14	-	17
Всего			144	-	172

4.6.5. Другие виды самостоятельной работы студентов.
Не предусмотрены.

4.7. Перечень тем и видов занятий, проводимых в интерактивной форме

№ п/п	Форма занятия	Тема занятия	Интерактивный метод	Объем, ч
1.	Лекция	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торгово-посреднических структурах	Интерактивная лекция	2
2.	Практические занятия	Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности	Дискуссии, дебаты	2

5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

Полное описание фонда оценочных средств текущей и промежуточной аттестации обучающихся с перечнем компетенций, описанием показателей и критериев оценивания компетенций, шкал оценивания, типовые контрольные задания и методические материалы представлены в Приложении 3 к настоящей программе.

6. Учебно-методическое обеспечение дисциплины

6.1. Рекомендуемая литература

6.1.1. Основная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц	Кол-во экз. в библи.
1.	Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность: учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов; под ред. д.э.н., проф. Л. П. Дашкова. - 3-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К ^о », 2023. - 286 с. - ISBN 978-5-394-05388-7. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/2082719 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
2.	Дашков, Л. П. Коммерческая деятельность: учебник / Л. П. Дашков, Н. Ф. Солдатова. - 2-е изд. - Москва: Дашков и К, 2022. - 212 с. - ISBN 978-5-394-04840-1. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.com/catalog/product/1925542 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
3.	Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: учебник / Г.Г. Иванов, Е.С. Холин. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. — 384 с.: ил. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-8199-0939-3. - Текст: электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2111789 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
4.	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 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	Электронный ресурс
5.	Половцева Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник. - 2. - Москва: ООО"Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2014. - 224 с. - ISBN 978-5-16-006593-9.	Электронный ресурс

	http://znanium.com/go.php?id=398696 . (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.	
--	---	--

6.1.2. Дополнительная литература

№ п/п	Автор, название, место издания, изд-во, год издания, количество страниц
1.	Иванов, Г. Г. Коммерческая деятельность: Учебник. - Москва; Москва: Издательский Дом "ФОРУМ": Издательский Дом "ИНФРА-М", 2012. - 384 с. – ISBN 978-5-8199-0498-5. http://znanium.com/go.php?id=254003 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.
2.	Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник. - 13; перераб. идоп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2012. - 500 с. - ISBN 978-5-394-01418-5. http://znanium.com/go.php?id=317391 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.
3.	Пономарева З.М. Деловые игры в коммерческой деятельности. Темы: Аукцион. Биржа. / З.М. Пономарева. 2-е изд. М.: Дашков и К, 2017. 184 с. http://znanium.com/bookread2.php?book=430468 (дата обращения: 06.09.2024). – Режим доступа: по подписке.

6.1.3. Периодические издания

Не предусмотрены.

6.1.4. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Методические указания находятся в стадии разработки

6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее - сеть «Интернет»), необходимых для освоения дисциплины

№ п/п	Название интернет-ресурса, адрес и режим доступа
1.	Научная электронная библиотека E-library. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.elibrary.ru (дата обращения: 06.09.2024).
2.	Научная библиотека открытого доступа [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://cyberleninka.ru (дата обращения: 06.09.2024).

6.3. Средства обеспечения освоения дисциплины

6.3.1. Компьютерные обучающие и контролирующие программы

№ п/п	Вид учебного занятия	Наименование программного обеспечения	Функция программного обеспечения		
			контроль	моделирующая	обучающая
1	Лекционные, практические, самостоятельная работа	http://moodle.lnau.su	+	+	+

6.3.2. Аудио- и видеопособия

Не предусмотрены.

6.3.3. Компьютерные презентации учебных курсов

Не предусмотрены.

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

№ п/п	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения занятий	Перечень основного оборудования, приборов и материалов
4.	Г-216- учебно-методический кабинет для проведения групповых и индивидуальных консультаций, самостоятельной работы	Стеллаж (шкаф книжный)- 12 шт., стол одно тумбовый- 5 шт., стол – 3 шт., стул полумягкий- 18 шт., учебно-методические материалы
5.	Г-217 –учебная аудитория для проведения лекционных, практических и семинарских занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной аттестации, самостоятельной работы, учебной практики, подготовки и проведения государственной итоговой аттестации	Стол-скамейка- 18 шт., скамейка- 3 шт., стол-парта- 3 шт., стол одно тумбовый- 1 шт., трибуна – 1 шт., доска- 1 шт., стул полумягкий- 1 шт.
6.	Г-218 – учебно-методический кабинет дистанционного обучения (компьютерная)	Шкаф книжный- 1 шт., шкаф- 5 шт., антресоль- 5 шт., стол компьютерный- 2 шт., стул полумягкий- 3 шт., стол двух тумбовый- 1 шт., стул ученический- 1 шт., стул химический- 1 шт., принтер лазерный – 1 шт., сканер Epson- 1 шт., компьютер в сборе (старый)- 2 шт., МФУ Canon- 2 шт.

8. Междисциплинарные связи

Протокол согласования рабочей программы с другими дисциплинами

Наименование дисциплины, с которой проводилось согласование	Кафедра, с которой проводилось согласование	Предложения об изменениях в рабочей программе. Заключение об итогах согласования
«Управление в агропромышленном комплексе»	Кафедра аграрной экономики, управления и права	Согласовано
«Экономическая теория», «Ценообразование», «Агромаркетинг»	Кафедра экономической теории и маркетинга	Согласовано
«Экономика недвижимости»	Кафедра экономики предприятия и управления трудовыми ресурсами в АПК	Согласовано
«Экономика предпринимательства»	Кафедра стратегического управления и организации производства в АПК	Согласовано

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ К.Е. ВОРОШИЛОВА»

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

учебной дисциплины Коммерческая деятельность

для направления подготовки 38.03.01 Экономика

направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций

Уровень профессионального образования: бакалавриат

Год начала подготовки: 2024

1. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИЙ, СООТНЕСЕННЫХ С ИНДИКАТОРАМИ ДОСТИЖЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ, С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Код контролируемой компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижения компетенции	Этап (уровень) освоения компетенции	Планируемые результаты обучения	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
						Текущий контроль	Промежуточная аттестация
ПК-1	Способен обосновывать экономические решения	ПК- 1.2 Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения	Первый этап (пороговый уровень)	Знать: основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения.	Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торговых-посреднических структурах Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности Тема 8. Анализ эффективности	Тесты закрытого типа	Экзамен

Код контролируемой	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
					<p>коммерческой деятельности</p> <p>Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности</p>		
			Второй этап (продвинутый уровень)	Уметь: анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности	<p>Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия</p> <p>Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</p> <p>Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика</p> <p>Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке</p> <p>Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле</p> <p>Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле</p> <p>Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торговых посреднических структурах</p> <p>Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности</p> <p>Тема 8. Анализ эффективности</p>	Тесты открытого типа (вопросы для опроса)	Экзамен

Код контролируемой	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
					<p>коммерческой деятельности</p> <p>Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности</p> <p>Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности</p>		
			Третий этап (высокий уровень)	Иметь навыки: принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности	<p>Модуль 1. Особенности коммерческой деятельности аграрного предприятия</p> <p>Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</p> <p>Тема 2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика</p> <p>Тема 3. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке</p> <p>Тема 4. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в оптовой торговле</p> <p>Тема 5. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в розничной торговле</p> <p>Тема 6. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятия в торговых-посреднических структурах</p> <p>Тема 7. Управление и внутрифирменное планирование коммерческой деятельности</p> <p>Тема 8. Анализ эффективности</p>	Практические задания	Экзамен

Код контролируемой	Формулировка контролируемой	Индикаторы достижения	Этап (уровень)	Планируемые результаты	Наименование модулей и (или) разделов дисциплины	Наименование оценочного средства	
					коммерческой деятельности Тема 9. Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности Тема 10. Особенности организации международной коммерческой деятельности		

2. ОПИСАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
1.	Тест	Система стандартизированных заданий, позволяющая измерить уровень знаний.	Тестовые задания	В тесте выполнено 90-100% заданий	Оценка «Отлично» (5)
				В тесте выполнено более 75-89% заданий	Оценка «Хорошо» (4)
				В тесте выполнено 60-74% заданий	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				В тесте выполнено менее 60% заданий	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
				Большая часть определений не представлена, либо представлена с грубыми ошибками.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
2.	Опрос	Форма работы, которая позволяет оценить кругозор, умение логически построить ответ, умение продемонстрировать монологическую речь и иные коммуникативные навыки. Устный опрос обладает большими возможностями воспитательного воздействия, создавая условия для неформального общения.	Вопросы к опросу	Продемонстрированы предполагаемые ответы; правильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; есть логика рассуждений.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы; есть логика рассуждений, но неточно использован алгоритм обоснований во время рассуждений и не все ответы полные.	Оценка «Хорошо» (4)
				Продемонстрированы предполагаемые ответы, но неправильно использован алгоритм обоснований во время рассуждений; отсутствует логика рассуждений; ответы не полные.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Ответы не представлены.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
3.	Практические задания	Направлено на овладение методами и методиками изучаемой дисциплины. Для решения предлагается решить конкретное задание (ситуацию)	Практические задания	Продемонстрировано свободное владение профессионально-понятийным аппаратом, владение методами и методиками дисциплины. Показаны способности самостоятельного мышления, творческой активности. Задание выполнено в полном объеме.	Оценка «Отлично» (5)
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, при применении методов и методик дисциплины незначительные неточности, показаны способности самостоятельного мышления,	Оценка «Хорошо» (4)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				творческой активности. Задание выполнено в полном объеме, но с некоторыми неточностями.	
				Продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом на низком уровне; допускаются ошибки при применении методов и методик дисциплины. Задание выполнено не полностью.	Оценка «Удовлетворительно» (3)
				Не продемонстрировано владение профессионально-понятийным аппаратом, методами и методиками дисциплины. Задание не выполнено.	Оценка «Неудовлетворительно» (2)
5.	Экзамен	Контрольное мероприятие, которое проводится по окончании изучения дисциплины.	Вопросы к экзамену	Показано знание теории вопроса, понятийно-терминологического аппарата дисциплины; умение анализировать проблему, содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса; глубоко понимать материал; владение аналитическим способом изложения вопроса, научных идей; навыками аргументации и анализа фактов, событий, явлений, процессов. Выставляется обучающемуся, полно, подробно и грамотно ответившему на вопросы билета и вопросы экзаменатора.	Оценка «Отлично» (5)
				Показано знание основных теоретических положений вопроса; умение анализировать явления, факты, действия в рамках вопроса; содержательно и стилистически грамотно излагать суть вопроса, но имеет место недостаточная полнота ответов по излагаемому вопросу. Продемонстрировано владение аналитическим способом изложения вопроса и навыками аргументации. Выставляется обучающемуся, полностью ответившему на вопросы билета и вопросы экзаменатора, но допустившему при ответах незначительные ошибки, указывающие на наличие несистемности и пробелов в знаниях.	Оценка «Хорошо» (4)
				Показано знание теории вопроса фрагментарно (неполнота изложения информации);	Оценка «Удовлетворительно» (3)

№ п/п	Наименование оценочного средства	Краткая характеристика оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде	Критерии оценивания	Шкала оценивания
				<p>оперирование понятиями на бытовом уровне); умение выделить главное, сформулировать выводы, показать связь в построении ответа не продемонстрировано. Владение аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся допустил существенные ошибки при ответах на вопросы билетов и вопросы экзаменатора.</p> <p>Знание понятийного аппарата, теории вопроса, не продемонстрировано; умение анализировать учебный материал не продемонстрировано; владение аналитическим способом изложения вопроса и владение навыками аргументации не продемонстрировано. Обучающийся не ответил на один или два вопроса билета и дополнительные вопросы экзаменатора.</p>	<p>Оценка «Неудовлетворительно» (2)</p>

3. ТИПОВЫЕ КОНТРОЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ИЛИ ИНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Оценочные средства для проведения текущего контроля

Текущий контроль осуществляется преподавателем дисциплины при проведении занятий в форме тестовых заданий, устного опроса и практических заданий.

ПК-1. Способен обосновывать экономические решения

ПК-1.2. Анализирует, обосновывает и выбирает экономические решения

Первый этап (пороговой уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «знать»: основные понятия, виды, формы и функции предпринимательской деятельности с целью находить экономические решения.

Тестовые задания закрытого типа

1. Организацией коммерческой деятельности является... (выберите один вариант ответа)

- а) совокупность процессов и действий, ведущих к образованию и совершенствованию взаимосвязей между частями целого
- б) согласование, координация деятельности персонала коммерческого предприятия для решения общей задачи и достижения конкретных целей
- в) исследование рынка, закупка и сбыт товара, реклама, продвижение товара, поиск посредников, заключение и исполнение контрактов
- г) согласование и координация деятельности персонала коммерческого предприятия для достижения максимальной прибыли

2. Целью организации коммерческой деятельности является... (выберите два варианта ответа)

- а) увеличение доходов предприятия при условии удовлетворения спроса покупателей
- б) максимизация прибыли предприятия
- в) налаживание процесса сбыта товаров
- г) исследование и удовлетворение нужд покупателей

3. Для исследования коммерческой деятельности предприятия используются методы ... (выберите один вариант ответа)

- а) наблюдения, эксперимента, сравнения, аналогии
- б) общенаучные, математические, построение и изучение моделей
- в) математическое моделирование, эксперимент, анализ
- г) исследования, наблюдения, аналогии

4. Задача организации коммерческой деятельности состоит в следующем ... (выберите один вариант ответа)

- а) умения формулировать и реализовывать цели предприятия
- б) удовлетворении потребностей потребителей
- в) реализации целей предприятия, умения их формулировать и направлять

коммерческую деятельность в соответствии задачами, стоящими перед предприятием
 г) применении коммерческих стратегий к деятельности предприятия

5. Факторами, определяющими стратегию коммерческой деятельности предприятия являются... (выберите три варианта ответа)

- а) условия внешней среды, внутренние возможности предприятия, рынок товаров, организационная структура, личность руководителя
- б) рынок товаров, адаптивность к изменениям, профессиональные качества работников, цели и задачи предприятия, структура
- в) цели и задачи предприятия, условия внешней среды, возможности предприятия, показатели рынка товаров, организационно – управленческая структура
- г) возможности предприятия, цели и задачи предприятия, организационно – управленческая структура, условия внешней среды

Ключи

1.	а
2.	а; б
3.	б
4.	в
5.	а; в; г

6. Прочитайте текст и установите соответствие

В коммерческой деятельности существует пять форм прямого маркетинга (по классификации профессора Голубкова). Соотнесите указанные описания форм прямого маркетинга с их названиями.

<i>Описание формы маркетинга</i>	<i>Название формы маркетинга</i>
1. Аутэкология прямой маркетинг почтовых отправок (писем, рекламы, образцов, проспектов и др.) потенциальным клиентам.	а) Электронная торговля
2. Прямой маркетинг посредством каталогов, рассылаемых выбранным клиентам или предоставляемых им в местах продажи товаров	б) Телемаркетинг
3. Использование телефонных сетей для непосредственной продажи товара потребителям. Бесплатные номера для получения заказов, информация предоставляются с помощью теле- и радиорекламы, прямой почты, торговли по каталогам.	в) Маркетинг по каталогам
4. Прямой маркетинг через телевидение путём показа рекламы прямого ответа (первые ответившие потребители имеют льготные условия покупки) или использование специальных телевизионных коммерческих каналов для продажи на дому по выгодным ценам.	г) Прямой маркетинг по почте (директ-мейл)
5. Прямой маркетинг через двухканальную систему, вторая связывает кабельной или телефонной линией потребителей с	д) Интегрированный прямой маркетинг

компьютеризированным продавца	каталогом	
		е) Телевизионный маркетинг
		ж) Коммуникативный маркетинг

Запишите в таблицу выбранные буквы под соответствующими цифрами

1	2	3	4	5
г	в	б	е	а

Второй этап (продвинутый уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «уметь»: анализировать, обосновывать и находить экономические решения в профессиональной деятельности

Задания открытого типа (вопросы для опроса):

1. Назовите первоочередные факторы влияющие на деятельность предприятия.
2. Какие принципы должны соблюдаться при проектировании коммерческой деятельности.
3. Какой комплекс задач должен выполняться при стратегическом планировании торгового предприятия.
4. Какой комплекс задач должен выполняться при продаже и оказании услуг торговым предприятием.
5. Что такое мотивация.

Ключи

1.	Субъекты и объекты.
2.	полная самостоятельность и равноправие субъектов рынка; · приспособляемость коммерческих функций к ситуационным изменениям рынка; · ответственность перед партнерами по купле -продаже товара за выполнение взятых обязательств; · взаимодействие коммерции с маркетингом и менеджментом; · предвидение коммерческих рисков; · адаптацию коммерческих работников к новым условиям работы; · получение прибыли от реализуемой продукции.
3.	Разработка целей, стратегий, политик. Разработка планов реализации стратегий. Система контроля планов.
4.	Взаимодействие с покупателем. Обеспечение и контроль качества обслуживания. Организация работы торгово-оперативного персонала. Обеспечение сохранности товаров в торговом зале. Обеспечение и контроль качества предоставления дополнительных услуг. Составление отчетности и ведение документации.
5.	Мотивация – это механизм побуждения себя и других к деятельности, способствующей достижению целей всей организации.

Третий этап (высокий уровень) – показывает сформированность показателя компетенции «иметь навыки»: принимать экономические решения в профессиональной деятельности и нести за них ответственности

Практические задания:

Задание 1. В первом квартале предприятие реализовало 500 изделий по цене 60 руб. за единицу. Во втором квартале было реализовано 900 изделий. В третьем квартале было реализовано 700 изд. Определите доход предприятия от реализации продукции

Задание 2. Определить отпускную цену готовой продукции по следующим данным: себестоимость приобретения материальных ценностей -200 тыс. у.е., стоимость МБП – 120 тыс. у.е., начислена зарплата- 160 тыс. у.е, рентабельность- 12%.

Задание 3. В первом квартале количество выпущенной продукции на предприятии составляет 45 тыс. изделий. Себестоимость одного изделия составляет 52 тыс. руб., а его цена – 61 тыс. руб. Определите рентабельность продукции на предприятии за отчетный период.

Задание 4. В первом квартале предприятие реализовало 14 000 изд. по цене 130 руб. за единицу, что покрыло расходы и дало прибыль. Постоянные расходы составляют 80 000руб., удельные переменные издержки – 90 руб. Во втором квартале было изготовлено и реализовано 16 000 изд. В третьем квартале планируется увеличить прибыль на 14% по сравнению со вторым кварталом

Задание 5. Полная себестоимость единицы товара – 590 руб. входящий НДС– 83 руб. Плановая рентабельность – 20 %. Рассчитать отпускную цену товара.

Ключи

1.	Так как стоимость единицы изделия не изменялась, то определяем общее количество реализованной продукции и ее стоимость: $(500+900+700) \times 60 = 126000$ руб. Ответ: доход предприятия 126000 рублей.
2.	1. Определяем себестоимость продукции: $200+120+160=480$ тыс.у.е. 2. Через рентабельность находим прибыль: $\Pi = 12 \times 480 \div 100 = 57,6$ тыс.у.е. 3. $\text{Ц} = 480+57,6=537,6$ тыс.у.е. Ответ: отпускная цена готовой продукции 537,6 тыс.у.е.
3.	1. Определяем себестоимость выпущенной продукции: $45 \text{ тыс. изд.} \times 52 \text{ тыс. руб.} = 2340$ млрд.руб. 2. Находим цену выпущенной продукции: $45 \text{ тыс. изд.} \times 61 \text{ тыс. руб.} = 2745$ млрд.руб. 3. Определяем прибыль предприятия: $2745 \text{ млрд.руб.} - 2340 \text{ млрд.руб.} = 405$ млн. руб. 4. Находим рентабельность: $405 \text{ млн. руб.} \div 2340 \text{ млрд.руб.} \times 100 = 17$ Ответ: рентабельность продукции 17%.
4.	1. Определяем расходы предприятия: $80000+90= 80090$ руб. 2. Определяем прибыль во втором квартале: $16000 \times 130 - 80090 = 1999910$ руб. 3. Находим сумму, на которую увеличится прибыль в третьем квартале: $1999910 \times 0,14 = 279987,4$ руб. 4. Определяем прибыль: $1999910+279987,4=2279897,4$ руб. Ответ: планируемая прибыль в третьем квартале 2279897,4 руб.
5.	1. Через рентабельность находим прибыль: $20 \times 590 \div 100 = 118$ руб. 2. Определяем отпускную цену: $590+118+83=791$ руб. Ответ: отпускная цена товара 791 руб.

Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация проводится в форме устного экзамена.

Вопросы для экзамена

1. Перечислите предпосылки становления коммерческой деятельности.
2. Перечислите необходимые условия для формирования коммерческой деятельности.
3. Что представляет собой коммерческая деятельность в условиях рыночной экономики?
4. Дайте определение коммерческой деятельности.
5. Перечислите основные признаки содержания коммерческой деятельности.

6. Какие вопросы решает коммерческая деятельность?
7. В чем заключается сущность Коммерческой деятельности?
8. В чём сходства и в чем различия бизнеса и предпринимательства?
9. В чем заключается народнохозяйственное значение коммерческой деятельности?
10. Что в коммерческой деятельности играет наибольшую роль?
11. Что является движущей силой коммерческой деятельности?
12. Что является правовой основой коммерческой деятельности?
13. Кто является основными участниками коммерческой деятельности?
14. Что охватывает коммерческая деятельность?
15. Принципы коммерческой деятельности.
16. Перечислите подходы к формированию предмета дисциплины «Коммерческая деятельность».
17. Цели подходов формирования дисциплины «Коммерческая деятельность».
18. Коммерческая деятельность и ее связь с маркетингом.
19. Что является предметом коммерческой деятельности?
20. В чем заключается реальная полезность товара?
21. Что такое продвижение товара? Какие методы являются основными для продвижения товара?
22. Какие методы являются основными для продвижения товара?
23. Перечислите основные методы, которые осуществляются при организации коммерческих процессов и операций?
24. Классификация методов исследования коммерческой деятельности
25. В чем сущность задач коммерческой деятельности с позиции государства?
26. Определите функции коммерческой деятельности.
27. Раскройте принципы коммерческой деятельности
28. В чём заключается содержание коммерческой деятельности?
29. Перечислите факторы внешней среды коммерческой деятельности и раскройте их содержание.
30. Перечислите факторы внутренней среды коммерческой деятельности и раскройте их содержание.
31. Перечислите основные задачи коммерческой деятельности.
32. Что является основной целью коммерческой деятельности?
33. В чем заключаются особенности коммерческой деятельности.
34. Что является субъектом коммерческой деятельности?
35. Дайте понятие коммерческим организациям.
36. Дайте понятие некоммерческим организациям.
37. Дайте характеристику объединениям коммерческих организаций.
38. В чем заключается формула успеха коммерческой деятельности?
39. Раскройте сущность адаптации к новым условиям хозяйствования.
40. Классификация субъектов и объектов коммерческой деятельности.
41. Что представляют собой «крестьянские хозяйства»?
42. Какими важными характеристиками должен обладать предприниматель?
43. Какие бывают виды адаптации предприятий? Назовите механизмы адаптации.
44. Что является объектом коммерческой деятельности?
45. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Классификация товаров.
46. Общие представления о работах, информационных технологиях, организациях и других объектах коммерческой деятельности.
47. Что такое услуги? Услуги как объекты коммерческой деятельности, виды услуг.
48. Перечислите назначения услуг?

49. Что следует отнести в широком смысле к объекту изучения курса?
50. Что такое товар? На какие группы делятся товары? Охарактеризуйте их.
51. Что такое услуга торговли? Назовите виды услуг.
52. На какие группы можно разделить услуги торговли? Охарактеризуйте их.
53. Какие виды классификации товаров вы знаете?
54. Назовите критерии классификации товаров.
55. Каково значение информации для коммерческой деятельности?
56. Раскройте понятие потребительского рынка. Перечислите его особенности.
57. Перечислите признаки потребительского рынка и охарактеризуйте их.
58. Перечислите функции потребительского рынка и раскройте их содержание.
59. Что представляет собой конъюнктура рынка? Перечислите особенности конъюнктуры рынка.
60. Назовите критерии оценки конъюнктуры рынка.
61. Перечислите предпосылки развития товарных рынков.
62. Классификация рынка потребительских товаров.
63. Перечислите факторы, влияющие на развитие рынка потребительских товаров, и раскройте их содержание.
64. Какое место занимает рынок потребительских товаров в экономике?
65. Что представляет собой инфраструктура рынка потребительских товаров? Перечислите элементы рынка потребительских товаров.
66. Раскройте содержание определения оптовой торговли. Раскройте сущность оптовых организаций.
67. Перечислите функции оптовых организаций и охарактеризуйте каждую.
68. Перечислите признаки оптовой торговли.
69. Какие особенности характерны для оптовой торговли?
70. Перечислите виды предприятий оптовой торговли.
71. Раскройте классификацию предприятий оптовой торговли.
72. Перечислите и раскройте задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.
73. Какова основная цель предприятий оптовой торговли?
74. Перечислите этапы, которые включаются в коммерческую деятельность на предприятиях оптовой торговли.
75. От чего зависит успех коммерческой деятельности в оптовой торговле?
76. В чем заключаются преимущества оптовой торговли?
77. В чем заключаются недостатки оптовой торговли?
78. Каким образом структурирована коммерческая деятельность в оптовой торговле?
79. Раскройте понятие торгового ассортимента.
80. Перечислите принципы формирования ассортимента и охарактеризуйте каждый.
81. Какие существуют этапы в формировании ассортимента в организациях оптовой торговли?
82. Что вы понимаете под годовым ассортиментом?
83. Назовите документ устанавливающий ассортимент оптовой базы.
84. Перечислите задачи ассортиментной политики предприятия.
85. Перечислите факторы, влияющие на формирование ассортимента в организациях оптовой торговли.
86. Основная цель формирования ассортимента в организациях оптовой торговли.
87. Перечислите формы оптовой продажи и охарактеризуйте каждую.
88. В чем заключаются особенности каждой формы оптовой продажи?
89. Назовите формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования основных условий.

90. Перечислите способы заключения договоров поставки и купли – продажи.
91. Раскройте содержание коммерческих взаиморасчетов.
92. Что понимается под деловой перепиской?
93. Назовите основную цель деловой переписки.
94. Оптовые рынки: функции, признаки, цель.
95. Назовите возможные маркетинговые решения оптовика.
96. В чем заключается разработка комплекса маркетинга для оптового предприятия: ассортиментная, ценовая, сбытовая и коммуникативная политики?

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Текущий контроль

Тестирование для проведения текущего контроля в тестовой форме проводится с помощью системы дистанционного обучения MOODLE. На тестирование отводится 10 минут. Каждый вариант тестовых заданий включает 10 вопросов. Количество возможных вариантов ответов – 4 или 5. Студенту необходимо выбрать один правильный ответ. За каждый правильный ответ на вопрос присваивается 10 баллов. Шкала перевода: 9-10 правильных ответов – оценка «отлично» (5), 7-8 правильных ответов – оценка «хорошо» (4), 6 правильных ответов – оценка «удовлетворительно» (3), 1-5 правильных ответов – оценка «не удовлетворительно» (2).

Опрос как средство текущего контроля проводится в форме устных ответов на вопросы. Студент отвечает на поставленный вопрос сразу, время на подготовку к ответу не предоставляется.

Практические задания как средство текущего контроля проводятся в письменной форме. Студенту выдается задание и предоставляется 10 минут для подготовки к ответу.

Промежуточная аттестация

Экзамен проводится в устной форме. Из экзаменационных вопросов составляется 20 экзаменационных билетов. Каждый билет состоит из трех вопросов. Комплект экзаменационных билетов представлен в учебно-методическом комплексе дисциплины.

На подготовку к ответу студенту предоставляется 20 минут.