

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Байханов Исмаил Баутдинович
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.07.2023 12:57:46
Уникальный программный ключ:
442c337cd125e1d014f62298c981c20267160

МИНИСТЕРСТВО ПРОСВЕЩЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ЧЕЧЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В ОБРАЗОВАНИИ



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Б1.О.05.06 КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Направление подготовки

38.03.06-"Торговое дело"

Профиль подготовки

«Маркетинг»

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

очная/очно-заочная

Год набора - 2023

Грозный, 2023

1. ПАСПОРТ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы.

Дисциплина Б1.О.05.06 «Коммерческая деятельность», входит в Профессиональный модуль базовой части основной профессиональной образовательной программы по профилю «Маркетинг» направления 38.03.06 «Торговое дело» и является дисциплиной, формируемой участниками образовательных отношений и является обязательной для изучения. Учебная дисциплина «Коммерческая деятельность» изучается на 2 курсе.

1.2. Цель освоения дисциплины (модуля)

Цель изучения дисциплины «Коммерческая деятельность» - освоение теоретических знаний в области методологии и организации коммерческой деятельности, приобретение умений использовать эти знания в профессиональной деятельности и формирование необходимых компетенций.

1.3. Планируемые результаты обучения по дисциплине «Коммерческая деятельность».

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие компетенции: **УК-1; ПК-3.**

Таблица 1

Код и наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Показатели достижения компетенции
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;	УК 1.1 Знать: - базовые естественнонаучные категории и концепции; УК 1.2 - понятийным аппаратом, навыками научного анализа и методологией научного подхода в научно-исследовательской и практической деятельности, навыками приобретения умений и знаний; УК 1.3 - специфику научного знания, его отличия от религиозного, художественного и обыденного знания; главные этапы развития науки; основные проблемы современной науки и приемы самообразования; УК 1.4 - основные способы математической обработки информации. УК 1.5 Уметь: - применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности; УК 1.6 - приобретать систематические знания в выбранной области науки, анализировать возникающие в процессе научного исследования мировоззренческие проблемы с точки зрения современных научных парадигм, осмысливать и делать обоснованные выводы из новой научной и учебной литературы, результатов экспериментов, происходящих в мире глобальных событий; УК 1.7 - применять математические знания в учебной и профессиональной деятельности. УК 1.8 Владеть: - естественнонаучным языком; УК 1.9 - различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.	Знает: - базовые естественнонаучные категории и концепции; Умеет: - применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности; - приобретать систематические знания в выбранной области науки, анализировать возникающие в процессе научного исследования мировоззренческие проблемы с точки зрения современных научных парадигм, осмысливать и делать обоснованные выводы из новой научной и учебной литературы, результатов экспериментов, происходящих в мире глобальных событий; Владеет: - естественнонаучным языком; - различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.

ПК-3 способностью управлять материально-техническими процессами на предприятии	ПК 3.1 Знать инструменты и технологии организации и планирования закупок и продаж товаров на предприятии; ПК 3.2. Знать ассортимент и качество товаров и услуг, правила диагностики дефектов, порядок приёмки и учёт товаров по количеству и качеству, порядок списания потерь; ПК 3.3 Уметь организовывать и планировать закупку и продажу товаров на предприятии; ПК 3.4 Уметь оценивать ассортимент и качество товаров и услуг, диагностировать дефекты, осуществлять контроль качества товаров и услуг, регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери; ПК 3.5 Владеть навыками организации и планирования закупок и продаж товаров на предприятии; ПК 3.6 Владеть способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, осуществлять контроль качества товаров и услуг, регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию, определять и сокращать затраты материальных и трудовых ресурсов.	Знает: - сущность материально-технического обеспечения; - нормативные документы, регламентирующие порядок ведения учета в торговых организациях. Умеет: - уметь пользоваться нормативными документами, ориентироваться в системе нормативного регулирования; - организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятия, закупку и продажу товаров. Владеет: - владеть опытом принятия решений, направленных на разрешение ситуационных задач; - навыками по организации и планированию материально-технического обеспечения.
--------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

1.4. Объем дисциплины (модуля)

Общая трудоемкость дисциплины «Бизнес-планирование» составляет 144/4 з.е. (академ. часов).

Таблица 2

Вид учебной работы	Количество академ. часов	
	Очно	Очно-заочно
4.1. Объем контактной работы обучающихся с преподавателем	48+69	32+85
4.1.1. аудиторная работа	48	32
в том числе:		
лекции	16	16
практические занятия, семинары, в том числе практическая подготовка	32	16
лабораторные занятия		
4.1.2. внеаудиторная работа	69	85
в том числе:		
индивидуальная работа обучающихся с преподавателем		
курсовое проектирование/работа		
групповые, индивидуальные консультации и иные виды учебной деятельности, предусматривающие групповую или индивидуальную работу обучающихся с преподавателем		
4.2. Объем самостоятельной работы обучающихся	69	85
в том числе часов, выделенных на подготовку к экзамену	27	27

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

2.1. Тематическое планирование дисциплины (модуля):

Таблица 3

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины (модуля)	Общая трудоёмкость в акад. часах		Трудоёмкость по видам учебных занятий (в акад. часах)							
				Лекции		Практ. занятия		Лаб. занятия		Сам. работа	
				Очно	Очно-заочно	Очно	Очно-заочно	Очно	Очно-заочно	Очно	Очно-заочно
1	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и роль в экономике страны	14	14	2	2	4	2			8	10
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика	14	14	2	2	4	2			8	10
3	Виды коммерческой деятельности и их особенности	14	14	2	2	4	2			8	10
4	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности	15	14	2	2	4	2			9	10
5	Управление коммерческой деятельностью	15	14	2	2	4	2			9	10
6	Содержание коммерческой деятельности в торговом	15	15	2	2	4	2			9	11
7	Товарное обеспечение коммерческой деятельности	15	16	2	2	4	2			9	12
8	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности организации	15	16	2	2	4	2			9	12
	<i>Курсовое проектирование/работа</i>	X	X							X	X
	<i>Подготовка к экзамену (зачету)</i>	27	27							X	X
	Итого:	144	144	16	16	32	16			69	85

2.2. Содержание разделов дисциплины (модуля):

Таблица 4

№ п/п	Наименование темы (раздела) дисциплины (модуля)	Содержание дисциплины (дидактические единицы) <i>(для педагогических профилей наполняется с учетом ФГОС основного общего и среднего общего образования)</i>
1.	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и роль в экономике страны	Предпосылки становления, формирования и развития коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики.
2.	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика	Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности Классификация товаров.
3.	Виды коммерческой деятельности и их особенности	Сущность и содержание биржевой торговли. Виды бирж. Организация биржевых операций. Виды биржевых сделок. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах).

4.	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности	Основные понятия и посылки внутрифирменного планирования Методические вопросы планирования.
5.	Управление коммерческой деятельностью	Управление коммерческой деятельностью организации: понятие, цель, задачи.
6.	Содержание коммерческой деятельности в торговом предприятии	Теоретические вопросы по содержанию коммерческой деятельности торгового предприятия.
7.	Товарное обеспечение коммерческой деятельности	Товар в коммерческой деятельности: понятие, назначение, виды, источники. Товарное обеспечение коммерческой деятельности
8.	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности организации	Материально-техническая база коммерческих организаций: понятие, назначение, классификация. Состояние материально-технической базы и тенденции ее развития. Технологическая политика коммерческих организаций: понятие, цели, задачи и основные направления.

3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

3.1. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Таблица 5

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид самостоятельной работы обучающихся
1	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и роль в экономике страны	Подготовка к устному опросу. Подготовка реферата.
2	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика	Подготовка к устному опросу. Подготовка презентации
3	Виды коммерческой деятельности и их особенности	Подготовка к устному опросу. Подготовка докладов/сообщений.
4	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности	Подготовка к устному опросу. Подготовка реферата.
5	Управление коммерческой деятельностью	Подготовка к устному опросу. Подготовка презентации.
6	Содержание коммерческой деятельности в торговом предприятии	Подготовка к устному опросу. Подготовка докладов/сообщений.
7	Товарное обеспечение коммерческой деятельности	Подготовка к устному опросу. Подготовка реферата.
8	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности организации	Подготовка к устному опросу. Подготовка презентации.

3.1 Учебно-методическое и информационное обеспечение программы дисциплины (модуля)

3.1.1. Основная и дополнительная литература

Таблица 6

Виды литературы	Автор, название литературы, город, издательство, год	Количество часов, указанных литературы Аудит./самост.	Количество обучающихся	Количество экземпляров в библиотеке университета	Режим доступа ЭБС/электронный носитель (CD, DVD)	Обеспеченность обучающихся литературой, (5гр./4гр.)x100%)
1	2	3	4	5	6	7
Основная литература						
1	Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 394 с.	32/85	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/532110	100%
2	Коммерческое право : учебник для вузов / Ю. Е. Булатецкий, И. М. Рассолов ; под редакцией С. Н. Бабурина, Н. А. Машкина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 455 с.	32/85	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/510642	100%
3	Каменева, С. Е. Организация коммерческой деятельности в сфере услуг : учебное пособие для вузов / С. Е. Каменева. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 76 с.	32/85	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/520455	100%
Дополнительная литература						
1	Дорман, В. Н. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 119 с.	32/85	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/514257	100%
2	Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 247 с.	32/85	23		Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/520066	100%

3.1.2. Интернет-ресурсы

1. Цифровой образовательный ресурс «IPR SMART». <https://www.iprbookshop.ru>
2. Образовательная платформа «Юрайт». <https://urait.ru/>
3. Электронно-библиотечная система «Лань». <https://e.lanbook.com/>
4. МЭБ (межвузовская электронная библиотека) НГПУ. <https://icdlib.nspu.ru/>
5. Научная электронная библиотека ELIBRARY.RU. <https://www.elibrary.ru/>
6. СПС «КонсультантПлюс». <http://www.consultant.ru/>
7. Единое окно доступа к образовательным ресурсам. <http://window.edu.ru/catalog/>
8. Научная электронная библиотека «Киберленинка». <https://cyberleninka.ru/>

3.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для осуществления образовательного процесса по дисциплине необходима следующая материально-техническая база:

Таблица 7

Помещения для осуществления	Перечень основного оборудования (с указанием кол-	Адрес (местоположение)
-----------------------------	---------------------------------------------------	------------------------

образовательного процесса	ва посадочных мест)	
Аудитория для проведения лекционных занятий		
Лекционная аудитория - ауд. 3-05	Аудиторная доска, мебель (столы ученические, стулья ученические) на 50 посадочных мест, компьютер - 1, проектор -1, интерактивная доска - 1	Уч. корпус № г. Грозный, ул. Субры Кишиевой 33
Аудитории для проведения практических занятий, контроля успеваемости		
Компьютерный класс - ауд. 5-02	Компьютеры с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду вуза, технические средства для отображения мультимедийной или текстовой информации: мультимедиа проектор, экран, акустическая система. Мебель (столы ученические, стулья ученические) на 50 посадочных мест.	Уч. корпус № г. Грозный, ул. Субры Кишиевой, 33
Аудитория для практических занятий - ауд.3-01	Аудиторная доска, мебель (столы ученические, стулья ученические) на 30 посадочных мест, компьютер - 1, проектор -1, интерактивная доска - 1	г. Грозный, ул. Субры Кишиевой, 33
Помещения для самостоятельной работы		
Читальный зал библиотеки ЧПУ	Компьютеры с выходом в Интернет и доступом в электронную информационно-образовательную среду вуза. Количество посадочных мест - 50.	Электронный читальный зал. этаж 2 Библиотечно-компьютерный центр г. Грозный, ул. Субры Кишиевой, 33

4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ / МОДУЛЯ

4.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Контроль и оценка результатов освоения дисциплины / модуля осуществляется преподавателем в процессе проведения практических и лабораторных занятий, контрольных работ, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований и т.д.

Таблица 8

№ п/п	Наименование темы (раздела) с контролируемым содержанием	Код и наименование проверяемых компетенций	Оценочные средства	
			текущий контроль	промежуточная аттестация
	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и роль в экономике	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
	Виды коммерческой деятельности и их особенности	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль
	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	1-й рубежный контроль

Управление коммерческой деятельностью	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	2-й рубежный контроль
Содержание коммерческой деятельности в торговом предприятии	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	2-й рубежный контроль
Товарное обеспечение коммерческой деятельности	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	2-й рубежный контроль
Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности организации	УК-1; ПК-3;	Комбинированная проверка	2-й рубежный контроль
<i>Курсовая работа (проект)</i>	х	х	х
<i>Учебная практика</i>	х	х	х
<i>Производственная практика</i>	х	х	х

4.2. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости

4.2.1 Типовые вопросы к экзамену по дисциплине «Электронная коммерция»

1 аттестация УК-1; ПК-3

1. Понятие и роль коммерческой деятельности
2. Основные элементы коммерческой работы торгового предприятия и их взаимосвязь
3. Рынок товаров и услуг и факторы, влияющие на его состояние
4. Задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг
5. Характеристика субъектов коммерческих правоотношений
6. Требования, предъявляемые к коммерческим работникам
7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
8. Комплексное исследование рынка товаров и услуг
9. Коммерческая тайна и ее защита
10. Понятие, виды покупательского спроса и задачи его изучения

2 аттестация УК-1; ПК-3

1. Методы изучения реализованного спроса населения
2. Методы изучения неудовлетворенного и формирующегося спроса населения
3. Экспертные оценки сбалансированности внутригрупповой структуры спроса и товарного предложения
4. Особенности изучения спроса в оптовой торговле
5. Конъюнктура рынка, понятие, задачи и цели ее изучения
6. Конъюнктурный обзор и порядок его составления
7. Понятие, сущность ассортиментной политики торгового предприятия.
8. Показатели, характеризующие состояние ассортимента товаров магазина
9. Формирование ассортимента товаров в предприятиях оптовой торговли
10. Принципы и этапы формирования ассортимента товаров в предприятиях розничной торговли

Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»:

- Вопрос 1.* Понятие коммерции и коммерческой деятельности
- Вопрос 2.* Цели и принципы коммерческой деятельности
- Вопрос 3.* Исторические аспекты развития коммерческой деятельности
- Вопрос 4.* Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования
- Вопрос 5.* Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия

- Вопрос 6.* Рынок как сфера коммерческой деятельности. Виды и характеристики рынков
- Вопрос 7.* Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность
- Вопрос 8.* Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация товаров.
- Вопрос 9.* Концепция жизненного цикла товара
- Вопрос 10.* Понятие, характеристики и структура товарного ассортимента
- Вопрос 11.* Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления
- Вопрос 12.* Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты
- Вопрос 13.* Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения
- Вопрос 14.* Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности
- Вопрос 15.* Структура и содержание договоров поставки и купли-продажи
- Вопрос 16.* Договор купли-продажи
- Вопрос 17.* Договор розничной купли-продажи
- Вопрос 18'.* Договор поставки
- Вопрос 19.* Порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров
- Вопрос 20.* Деловые переговоры
- Вопрос 21.* Переписка в коммерческой деятельности.
- Вопрос 22.* Коммерческие взаиморасчеты
- Вопрос 23.* Деятельность по оптовым закупкам товара: задачи и содержание. Классификация поставщиков
- Вопрос 24.* Изучение и выбор поставщиков
- Вопрос 25.* Контроль и учет поставок
- Вопрос 26.* Понятие, функции и виды каналов распределения. Оптовая и розничная торговля
- Вопрос 27.* Сущность и функции оптовой торговли. Виды оптовых посредников.
- Вопрос 28.* Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле
- Вопрос 29.* Формы и методы оптовой продажи
- Вопрос 30.* Формирование ассортимента в организациях оптовой торговли
- Вопрос 31.* Особенности маркетинга оптового предприятия
- Вопрос 32.* Сущность и функций розничной торговли. Виды розничных предприятий.
- Вопрос 33.* Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
- Вопрос 34.* Коммерческие решения, связанные с выбором места размещения магазина
- Вопрос 35.* Методы и технологии розничной продажи товаров

Критерии оценивания результатов тестирования

Таблица 9

<i>Уровень освоения</i>	<i>Критерии</i>	<i>Баллы</i>
<i>Максимальный уровень</i>	Зачтено выставляется по следующим параметрам: присутствие на лекциях (не менее 70 %), работа на семинарских занятиях (выступить с сообщением не менее трех раз, принимать участие в дискуссиях), выполнение самостоятельной работы и дидактических тестов по темам разделов дисциплины.	5
<i>Средний уровень</i>	Зачтено выставляется по следующим параметрам: присутствие на лекциях (не менее 50 %), работа на семинарских занятиях (выступить с сообщением не менее трех раз, принимать участие в дискуссиях), выполнение самостоятельной работы и дидактических тестов по темам разделов дисциплины	3
<i>Минимальный уровень</i>	Не зачтено - студент не посещает лекции, семинарские занятия, не выполняет своевременно самостоятельную работу, дидактические тесты по разделам, не ответил на вопросы зачетного теста (выполнил правильно менее 75 % заданий)	0

Обязательным условием допуска студента к итоговой аттестации является удовлетворительное или успешное прохождение промежуточной аттестации в течение семестра.

4.2.2 Наименование оценочного средства: оценка текущей работы студента на семинарских занятиях.

Примерные вопросы оценки текущей работы студента (тестирование):

1. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?
 - а) в Уголовном кодексе РФ;
 - б) в Гражданском кодексе РФ;
 - в) в Трудовом кодексе РФ;
 - г) в Налоговом кодексе РФ.

2. Что такое Российское коммерческое право?
 - а) один из элементов российской правовой системы;
 - б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
 - в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
 - г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предмет коммерческого права:
 - а) управленческие отношения;
 - б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
 - в) отношения, возникающие в сфере административного права;
 - г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Что является целью коммерческой деятельности?
 - а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;
 - б) просто систематическое отчуждение товаров;
 - в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
 - г) получение прибыли.

5. Источник коммерческого права:
 - а) обычай делового оборота;
 - б) судебный прецедент;
 - в) договор поставки;
 - г) договор подряда.

6. Императивными нормами права являются нормы, которые:
 - а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
 - б) носят рекомендательный характер;
 - в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
 - г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Какие элементы входят в содержание правовой нормы?

- а) гипотеза, санкция, договор;
- б) диспозиция, гипотеза, правило;
- в) санкция, диспозиция, соглашение;
- г) гипотеза, диспозиция, санкция.

Критерии оценивания результатов выполнения практико-ориентированного задания

Таблица 10

Уровень освоения	Критерии	Баллы
Максимальный уровень	Задание выполнено правильно: выводы аргументированы, основаны на знании материала, владении категориальным аппаратом	3
Средний уровень	Задание выполнено в целом правильно: но допущены ошибки в аргументации, обнаружено поверхностное владение терминологическим аппаратом	2
Минимальный уровень	Задание выполнено с ошибками в формулировке тезисов и аргументации, обнаружено слабое владение терминологическим аппаратом	1
Минимальный уровень не достигнут	Задание не выполнено или выполнено с серьёзными ошибками	0

4.2.3. Наименование оценочного средства: доклад/сообщение

Темы докладов:

1. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
2. Основные принципы коммерческой деятельности.
3. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
4. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
5. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
7. 7. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.
8. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров.
9. Методы розничной продажи товаров.
10. Классификация розничных торговых предприятий.
11. Характеристика розничных торговых предприятий.
12. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.

Критерии и шкалы оценивания доклада/сообщения (в форме презентации):

Таблица 11

Уровень освоения	Критерии	Баллы
Максимальный уровень	– продемонстрировано умение выступать перед аудиторией; – содержание выступления даёт полную информацию о теме; – продемонстрировано умение выделять ключевые идеи; – умение самостоятельно делать выводы, использовать актуальную научную литературу; – высокая степень информативности, компактность слайдов	3
Средний уровень	– продемонстрирована общая ориентация в материале; – достаточно полная информация о теме; – продемонстрировано умение выделять ключевые идеи, но нет самостоятельных выводов; – невысокая степень информативности слайдов; – ошибки в структуре доклада;	2

	– недостаточное использование научной литературы	
Минимальный уровень	– продемонстрирована слабая (с фактическими ошибками) ориентация в материале; – ошибки в структуре доклада; – научная литература не привлечена	1
Минимальный уровень не достигнут	– выступление не содержит достаточной информации по теме; – продемонстрировано неумение выделять ключевые идеи; – неумение самостоятельно делать выводы, использовать актуальную научную литературу.	0

4.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации

Представлено в приложении №1.

Автор(ы) рабочей программы дисциплины (модуля):

Старший преподаватель



(подпись)

К.Х.Ильсова

СОГЛАСОВАНО:

Директор библиотеки



(подпись)

Т.А. Арсагириева

Оценочные средства
для проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Коммерческая деятельность

Направление подготовки

38.03.06 - ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Профили подготовки «Маркетинг»

Форма обучения: очная и очно-заочная

Год приема: 2023

1. Характеристика оценочной процедуры:

Семестр - 3

Форма аттестации – экзамен

2. Оценочные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

2.1. Вопросы для промежуточной аттестации по дисциплине: Коммерческая деятельность.

Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность»

Вопрос 1. Понятие коммерции и коммерческой деятельности

Вопрос 2. Цели и принципы коммерческой деятельности

Вопрос 3. Исторические аспекты развития коммерческой деятельности

Вопрос 4. Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования

Вопрос 5. Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия

Вопрос 6. Рынок как сфера коммерческой деятельности. Виды и характеристики рынков

Вопрос 7. Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность

Вопрос 8. Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация товаров.

Вопрос 9. Концепция жизненного цикла товара

Вопрос 10. Понятие, характеристики и структура товарного ассортимента

Вопрос 11. Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления

Вопрос 12. Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты

Вопрос 13. Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения

Вопрос 14. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности

Вопрос 15. Структура и содержание договоров поставки и купли-продажи

Вопрос 16. Договор купли-продажи

Вопрос 17. Договор розничной купли-продажи

Вопрос 18'. Договор поставки

Вопрос 19. Порядок заключения, исполнения, изменения и расторжения договоров

Вопрос 20. Деловые переговоры

Вопрос 21. Переписка в коммерческой деятельности.

Вопрос 22. Коммерческие взаиморасчеты

Вопрос 23. Деятельность по оптовым закупкам товара: задачи и содержание. Классификация поставщиков

Вопрос 24. Изучение и выбор поставщиков


Вопрос 25. Контроль и учет поставок

- Вопрос 26. Понятие, функции и виды каналов распределения. Оптовая и розничная торговля
- Вопрос 27. Сущность и функции оптовой торговли. Виды оптовых посредников.
- Вопрос 28. Содержание коммерческой деятельности в оптовой торговле
- Вопрос 29. Формы и методы оптовой продажи
- Вопрос 30. Формирование ассортимента в организациях оптовой торговли
- Вопрос 31. Особенности маркетинга оптового предприятия
- Вопрос 32. Сущность и функций розничной торговли. Виды розничных предприятий.
- Вопрос 33. Содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
- Вопрос 34. Коммерческие решения, связанные с выбором места размещения магазина
- Вопрос 35. Методы и технологии розничной продажи товаров

2.2. Структура экзаменационного билета (примерная):

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«Чеченский государственный педагогический университет»**

«Утверждено»

Зав. кафедрой  Р.С.-Э. Юшаева
Протокол №__ от «__» _____ 2023г.

БИЛЕТ- № 1

**Экзамен по дисциплине «Коммерческая деятельность»
направление подготовки 38.03.06 Торговое дело (по отраслям), профиль подготовки
«Маркетинг», 3 семестр**

1. Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности
2. Структура и содержание договоров поставки и купли-продажи

Преподаватель: Ильясова К.Х. _____

3. Критерии и шкала оценивания устного ответа, обучающегося на экзамене (зачете)

Максимальное количество баллов на экзамене (зачете) – 30, из них:

1. Ответ на первый вопрос, содержащийся в билете – 15 баллов.
2. Ответ на второй вопрос, содержащийся в билете – 15 баллов.

Таблица 13

№ n/n	Характеристика ответа	Баллы
1.	<i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок.</i>	13-15
2.	<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с</i>	10-12

	<i>небольшими неточностями.</i>	
3	<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>	7-9
4.	<i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>	6 и менее

Расчет итоговой рейтинговой оценки

Таблица 14

До 50 баллов включительно	«неудовлетворительно»
От 51 до 70 баллов	«удовлетворительно»
От 71 до 85 баллов	«хорошо»
От 86 до 100 баллов	«отлично»

4. Уровни сформированности компетенций по итогам освоения дисциплины (модуля)

Таблица 15

Индикаторы достижения компетенции (ИДК)	Уровни сформированности компетенций			
	«отлично»	«хорошо»	«удовлетворительно»	«неудовлетворительно»
	86-100	71-85	51-70	Менее 51
	«зачтено»			«не зачтено»
Код и наименование формируемой компетенции				
УК-1 Способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач;	Знает: базовые естественнонаучные категории и концепции и понятийный аппарат,	Знает навыки научного анализа и методологией научного подхода в научно-исследовательской и практической деятельности,	Знает знания в области управления	Не знает базовые естественнонаучные категории и концепции и понятийный аппарат, навыки научного анализа и методологией научного подхода
	Умеет: применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности, осмысливать и делать обоснованные выводы из новой научной и учебной литературы, результатов экспериментов, происходящих в мире	Умеет приобретать систематические знания в выбранной области науки,	Умеет анализировать возникающие в процессе научного исследования мировоззренческие проблемы с точки зрения современных научных парадигм,	Не умеет применять естественнонаучные знания в учебной и профессиональной деятельности,

	глобальных событий;			
	Владеет: естественным языком, различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.	Владеет языком, различными средствами коммуникации в профессиональной деятельности.	Владеет навыками применения системного подхода для решения поставленных задач;	Не владеет средствами коммуникации в профессиональной деятельности.
<i>Код и наименование формируемой компетенции</i>				
ПК-3 способностью управлять материально-техническими процессами на предприятии.	Знает инструменты и технологии организации и планирования закупок и продаж товаров на предприятии.	Знает ассортимент и качество товаров и услуг, правила диагностики дефектов, порядок приёмки и учёт товаров по количеству и качеству, порядок списания потерь.	Знает ассортимент и качество товаров и услуг, правила диагностики дефектов, порядок приёмки и учёт товаров по количеству и качеству, порядок списания потерь.	Не знает инструменты и технологии организации и планирования закупок и продаж товаров на предприятии.
	Умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров на предприятии.	Умеет оценивать ассортимент и качество товаров и услуг, диагностировать дефекты, осуществлять контроль качества товаров и услуг, регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери.	Умеет оценивать ассортимент и качество товаров и услуг, диагностировать дефекты, осуществлять контроль качества товаров и услуг, регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери.	Не умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров на предприятии.
	Владеет навыками организации и планирования закупок и продаж товаров на предприятии.	Владеет способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, осуществлять контроль качества товаров и услуг, регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию, определять и сокращать затраты материальных и трудовых ресурсов.	Владеет способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, осуществлять контроль качества товаров и услуг, регулировать процессы хранения и проводить инвентаризацию, определять и сокращать затраты материальных и трудовых ресурсов.	Не владеет навыками организации и планирования закупок и продаж товаров на предприятии.

5. Рейтинг-план изучения дисциплины

Таблица 16

БАЗОВАЯ ЧАСТЬ РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ				
I	Контрольные мероприятия		Мин. кол-во баллов на занятиях	Макс. кол-во баллов на занятиях
Текущий контроль № 1	Понятие коммерческой деятельности, ее сущность и роль в экономике страны		0	10
	Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их характеристика			
Текущий контроль № 2	Виды коммерческой деятельности и их особенности		0	10
	Внутрифирменное планирование и прогноз коммерческой деятельности			
Рубежный контроль: контрольная работа №1 (Темы 1-4)				10
Текущий контроль №3	Управление коммерческой деятельностью		0	10
	Содержание коммерческой деятельности в торговом предприятии			
Текущий контроль №4	Товарное обеспечение коммерческой деятельности		0	10
	Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности организации			
Рубежный контроль: контрольная работа №2 (Темы 4-7)			0	10
Допуск к промежуточной аттестации			Мин 36	
II	ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ РЕЙТИНГОВОЙ СИСТЕМЫ		Мин.	Макс.
1	Поощрительные баллы		0-10	10
	Подготовка доклада с презентацией по дисциплине		0-1	1
	Посещаемость лекций (100%)		0-2	2
	Участие в работе круглого стола, студенческой конференции		0-2	2
	Соц.-личностный рейтинг		0-3	3
	Участие в общественной, культурно-массовой и спортивной работе		0-2	2
2	Штрафные баллы		0-3	3
	Пропуск учебных лекций	за пропуск лекции снимается балльная стоимость лекции (2:8=0,25)	0,25 x N (N – количество пропущенных лекций)	
	Несвоевременное выполнение контрольной (аттестационной) работы №1	минус 5% от максимального балла	- 0,5	
	Несвоевременное выполнение контрольной (аттестационной) работы №2	минус 5% от максимального балла	- 0,5	

Ш	ИТОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ	0-30	30
Форма итогово го контрол я:	Зачет (экзамен)	0-30	30
ИТОГО БАЛЛОВ ЗА СЕМЕСТР:		0-100	

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ / МОДУЛЯ
Коммерческая деятельность
 (наименование дисциплины / модуля)
 Направление подготовки Торговое дело
 Профили Маркетинг
 (год набора 2023, форма обучения очная/очная-заочная)
на 2023 / 2024 учебный год

№ n/n	Раздел рабочей программы (пункт)	Краткая характеристика вносимых изменений	Основание для внесения изменений