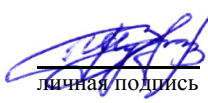


Аккредитованное образовательное частное учреждение высшего образования
 «Московский финансово-юридический университет МФЮА»
 Документальная информация о владельце:
 ФИО: Забелин Алексей Григорьевич
 Должность: Ректор
 Дата подписания: 01.03.2022 22:29:02
 Уникальный программный ключ:
 672b4d4e1ca30b0f66ad5b6309d064a94a1cfd927620ac07f8fdabb79
 Рассмотрено и одобрено на заседании
 учебно-методического совета

УТВЕРЖДАЮ


Проректор по учебной работе

 В.В. Шутенко
 личная подпись инициалы, фамилия

« 21 » июня 2021 г.

Протокол № 10 от 21.06.2021

Председатель совета

 В.В. Шутенко
 личная подпись инициалы, фамилия

Кирикова Татьяна Анатольевна

(уч. звание, степень, ФИО авторов программы)

Рабочая программа дисциплины (модуля)

Организация коммерческой деятельности

(наименование дисциплины (модуля))

Направление подготовки (специальность): 38.03.02 Менеджмент
 (код, наименование без кавычек)

ОПОП: Управление человеческими ресурсами
 (наименование)

Форма освоения ОПОП: очная, очно-заочная, заочная
 (очная, очно-заочная, заочная)

Общая трудоемкость: 2 (з.е.)

Всего учебных часов: 72 (ак. час.)

Формы промежуточной аттестации	СЕМЕСТР		
	очная	очно-заочная	заочная
Зачет	8	10	10

Москва 2021 г.

Год начала подготовки студентов - 2020

1. Цель и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины	овладение студентами знаниями и действиями организации коммерческой деятельности, направленными на ее совершенствование в предприятиях для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли.
Задачи дисциплины	<ul style="list-style-type: none"> - изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий торговли; - исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов торговых предприятий с целью оптимизации; - планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий торговли; - формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его торговой деятельности и характера выполняемых коммерческих операций; - организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров; - организация системы сбыта товаров на рынке и его стимулирования; - моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг. - анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия; - проектирование и использование инноваций на рынке товаров и услуг; - изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Блок 1 «Дисциплины (модули)»	
Дисциплины и практики, знания и умения по которым необходимы как "входные" при изучении данной дисциплины	Основы предпринимательской деятельности Теория менеджмента (история управленческой мысли, теория организации, организационное поведение) Экономическая теория
Дисциплины, практики, ГИА, для которых изучение данной дисциплины необходимо как предшествующее	Государственная итоговая аттестация

3. Требования к результатам освоения дисциплины

**Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины.
Степень сформированности компетенций**

Компетенции/ ЗУВ	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания	ФОС
ОК3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности		

Знать	теоретические основы анализа системы экономических отношений на микро- и макроуровне; законы и закономерности, проявляющиеся в поведении отдельных экономических субъектов; основные положения и методы экономической науки и хозяйствования; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков в разных сферах деятельности	Студент знает: теоретико-методологические основы научного анализа системы экономических отношений на микро- и макроуровне; законы и закономерности, проявляющиеся в поведении отдельных экономических субъектов; основные положения и методы экономической науки и хозяйствования; современное состояние мировой экономики и особенности функционирования российских рынков в разных сферах деятельности	Тест
Уметь	применять основы экономических знаний для анализа экономических процессов и явлений, происходящих в обществе; использовать экономические знания для понимания движущих сил и закономерностей текущей ситуации; самостоятельно осваивать прикладные экономические знания, необходимые для работы в конкретных сферах экономической практики.	Студент умеет: применять основы экономических знаний для анализа экономических процессов и явлений, происходящих в обществе; использовать экономические знания для понимания движущих сил и закономерностей текущей ситуации; самостоятельно осваивать прикладные экономические знания, необходимые для работы в конкретных сферах экономической практики.	Опрос
Владеть	самостоятельного использования основы экономических знаний в различных сферах деятельности для анализа и прогнозирования развития процессов, событий и фактов современной социально-экономической действительности; навыками постановки экономических и управленческих целей и их эффективного достижения, исходя из интересов различных субъектов и с учетом непосредственных и отдаленных результатов.	Студент владеет навыками самостоятельного использования основы экономических знаний в различных сферах деятельности для анализа и прогнозирования развития процессов, событий и фактов современной социально-экономической действительности; навыками постановки экономических и управленческих целей и их эффективного достижения, исходя из интересов различных субъектов и с учетом непосредственных и отдаленных результатов.	Расчетное задание
ОПК2 способностью находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность с позиций социальной значимости принимаемых решений			

Знать	основы принятия управленческих решений; методологические принципы социального менеджмента, этапы принятия организационно-управленческих решений.	Студент знает принципы разработки и принятия управленческих решений, методологические принципы социального менеджмента, этапы принятия организационно-управленческих решений.	Тест
Уметь	находить организационно-управленческие решения и оценивать их воздействие на функционирование организаций с позиций социальной ответственности.	Студент умеет выбирать организационно-управленческие решения и оценивать их воздействие на функционирование организаций с позиций социальной ответственности	Практическое задание
Владеть	способами принятия организационно-управленческих решений в различных ситуациях, качествами, способствующими принятию на себя ответственности за последствия собственных решений.	Студент владеет: разными приемами и способами принятия организационно-управленческих решений в различных ситуациях, качествами, способствующими принятию на себя ответственности за последствия собственных решений	Расчетное задание
ПК15 умением проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании			
Знать	методы анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании при организации коммерческой деятельности	Студент знает: методы анализа и стратегического планирования коммерческой деятельности торгового предприятия, составляющих систем товародвижения на рынке, их сущности, условий, особенностей организации, функционирования и путей минимизации издержек, видов коммерческих проектов и инноваций, порядка их разработки и использования в целях развития коммерческой деятельности.	Тест

Уметь	применять методы анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании при организации коммерческой деятельности	Студент умеет: анализировать коммерческую деятельность и определять ее эффективность с учетом вида деятельности предприятия, моделировать и проектировать коммерческую деятельность предприятия на рынке товаров и услуг, осуществлять учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты.	Выполнение реферата
Владеть	навыками применения методов анализа рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании при организации коммерческой деятельности	Студент владеет: опытом работы с действующими федеральными законами, нормативными и техническими документами, необходимыми для осуществления профессиональной деятельности, методами и инструментарием анализа и оценки факторов, определяющих рыночную позицию предприятия и содержание функциональных стратегий предприятия, подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.	Расчетное задание
ПК16 владением навыками оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования с учетом роли финансовых рынков и институтов			
Знать	теорию оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования коммерческой деятельности с учетом роли финансовых рынков и институтов .	Студент знает теоретические приемы оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования коммерческой деятельности с учетом роли финансовых рынков и институтов .	Тест
Уметь	анализировать и содержательно интерпретировать результаты оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования коммерческой деятельности с учетом роли финансовых рынков и институтов.	Студент умеет приемами анализа и содержательно интерпретировать результаты оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования коммерческой деятельности с учетом роли финансовых рынков и институтов.	Выполнение реферата

Владеть	приемами анализа и содержательной интерпретации результатов оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования коммерческой деятельности с учетом роли финансовых рынков и институтов.	Студент владеет: навыками применения приемов анализ и интерпретации результатов оценки инвестиционных проектов, финансового планирования и прогнозирования коммерческой деятельности с учетом роли финансовых рынков и институтов.	Кейс
---------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------

4. Структура и содержание дисциплины

Тематический план дисциплины

№	Название темы	Содержание	Литература	Формируемые компетенции
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	Цели, задачи, предмет коммерческой деятельности. Рынок товаров как сфера коммерческой деятельности: определение товарного рынка, факторы его развития, признаки и элементы. Сферы применения коммерческой деятельности: отрасли материального производства и социально-культурной сферы, их структура и признаки. Субъекты коммерческой деятельности. Объекты коммерческой деятельности: понятие, назначение, классификация. Организационно-правовые формы предприятий в коммерческой деятельности.	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	ОК3 Знать ОПК2 Знать ПК15 Знать ПК16 Знать ОК3 Уметь ОК3 Владеть
2.	Методологические основы коммерческой деятельности	Методология коммерческой деятельности: понятие, структура, методы и средства для ее осуществления и развития. Системный подход к проектированию коммерческой деятельности. Концепция функционирования и развития коммерческой деятельности.	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	ОК3 Знать ОПК2 Знать ПК15 Знать ПК16 Знать
3.	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации): понятие, цель, задачи и сущность, принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.). Их востребованность на рынке труда.	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	ОК3 Знать ОПК2 Знать ПК15 Знать ПК16 Знать ОК3 Уметь ОК3 Владеть ОПК2 Владеть ОПК2 Уметь ПК15 Уметь ПК15 Владеть ПК16 Уметь ПК16 Владеть

4.	Торгово-посреднические структуры	<p>Виды и характеристика оптовых (розничных) предприятий.</p> <p>Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой (розничной) торговли.</p> <p>Коммерческие посредники на товарном рынке; виды услуг; биржи, аукционы торговые дома, ярмарки.</p>	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	<p>ОК3 Знать</p> <p>ОПК2 Знать</p> <p>ПК15 Знать</p> <p>ПК16 Знать</p> <p>ОК3 Уметь</p> <p>ОК3 Владеть</p> <p>ОПК2 Уметь</p> <p>ОПК2 Владеть</p> <p>ПК15 Владеть</p> <p>ПК16 Уметь</p> <p>ПК15 Уметь</p> <p>ПК16 Владеть</p>
5.	Управление товарным обеспечением	<p>Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении. Планирование, формирование и анализ ассортимента товаров.</p> <p>Управление закупками товаров.</p> <p>Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль.</p> <p>Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.</p> <p>Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика.</p> <p>Обеспечение обслуживанием. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент.</p>	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	<p>ОК3 Знать</p> <p>ОПК2 Знать</p> <p>ПК15 Знать</p> <p>ПК16 Знать</p>
6.	Организация работы коммерческих служб	<p>Сущность, цели, задачи и функции коммерческой службы предприятия (организации).</p> <p>Отделы коммерческой службы.</p> <p>Организационные структуры коммерческой службы.</p> <p>Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия.</p>	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	<p>ОК3 Знать</p> <p>ОПК2 Знать</p> <p>ПК15 Знать</p> <p>ПК16 Знать</p> <p>ОК3 Уметь</p> <p>ОК3 Владеть</p> <p>ОПК2 Уметь</p> <p>ОПК2 Владеть</p> <p>ПК15 Уметь</p> <p>ПК15 Владеть</p> <p>ПК16 Уметь</p> <p>ПК16 Владеть</p>

7.	Правовое обеспечение коммерческой деятельности	<p>Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база, назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.</p> <p>Стратегии ведения переговоров; тактики ведения переговоров; управление информацией в переговорах; приемы нечестных переговоров; оценка результатов переговоров.</p> <p>Формы ведения переговоров.</p> <p>Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.</p> <p>Коммерческие риски: понятия, виды, анализ, факторы, определяющие вероятность рисков и способы их снижения.</p>	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	ОК3 Знать ОПК2 Знать ПК15 Знать ПК16 Знать
8.	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	<p>Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.</p> <p>Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг.</p> <p>Правила продажи отдельных видов товаров.</p> <p>Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.</p> <p>Ответственность за нарушения действующего законодательства.</p> <p>Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и в сфере коммерческой деятельности.</p> <p>Организационно – правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.</p>	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	ОК3 Знать ОПК2 Знать ПК15 Знать ПК16 Знать ОК3 Уметь ОК3 Владеть ОПК2 Уметь ОПК2 Владеть ПК15 Владеть ПК15 Уметь ПК16 Уметь ПК16 Владеть

9.	Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия	<p>Анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке.</p> <p>Методы анализа коммерческой деятельности предприятия.</p> <p>Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.</p> <p>Прогнозирование оптимальной структуры ассортимента. Методы управления ассортиментом товаров.</p> <p>Планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия.</p> <p>Анализ и оценка возможностей поставщиков.</p> <p>Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности.</p> <p>Управление качеством процесса обслуживания.</p>	9.1.1, 9.2.1, 9.2.2, 9.1.2, 9.1.3	<p>ОК3 Знать</p> <p>ОПК2 Знать</p> <p>ПК15 Знать</p> <p>ПК16 Знать</p> <p>ОК3 Уметь</p> <p>ОК3 Владеть</p> <p>ОПК2 Уметь</p> <p>ОПК2 Владеть</p> <p>ПК15 Уметь</p> <p>ПК15 Владеть</p> <p>ПК16 Уметь</p> <p>ПК16 Владеть</p>
----	----------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Распределение бюджета времени по видам занятий с учетом формы обучения

Форма обучения: очная, 8 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	2	1	0	1	4
2.	2	1	0	1	4
3.	3	2	0	1	4
4.	3	2	0	1	4
5.	4	2	0	2	4
6.	4	2	0	2	4
7.	4	2	0	2	4
8.	4	2	0	2	4
9.	4	2	0	2	4
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	32	16	0	14	40

Форма обучения: очно-заочная, 10 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	3	1	0	2	3
2.	3	1	0	2	3
3.	4	2	0	2	3
4.	4	2	0	2	3
5.	4	2	0	2	3
6.	4	2	0	2	3

7.	4	2	0	2	3
8.	6	2	0	4	3
9.	6	2	0	4	4
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	40	16	0	22	32

Форма обучения: заочная, 10 семестр

№	Контактная работа	Аудиторные учебные занятия			Самостоятельная работа
		занятия лекционного типа	лабораторные работы	практические занятия	
1.	1	0	0	1	5
2.	1	0	0	1	5
3.	1	1	0	0	5
4.	1	0	0	1	5
5.	2	1	0	1	5
6.	1	0	0	1	5
7.	2	1	0	1	8
8.	1	0	0	1	8
9.	2	1	0	1	8
	Промежуточная аттестация				
	2	0	0	0	4
	Консультации				
	0	0	0	0	0
Итого	14	4	0	8	58

5. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

В процессе освоения дисциплины студенту необходимо посетить все виды занятий, предусмотренные рабочей программой дисциплины и выполнить контрольные задания, предлагаемые преподавателем для успешного освоения дисциплины. Также следует изучить рабочую программу дисциплины, в которой определены цели и задачи дисциплины, компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины и планируемые результаты обучения. Рассмотреть содержание тем дисциплины; взаимосвязь тем лекций и практических занятий; бюджет времени по видам занятий; оценочные средства для текущей и промежуточной аттестации; критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины. Ознакомиться с методическими материалами, программно-информационным и материально техническим обеспечением дисциплины.

Работа на лекции

Лекционные занятия включают изложение, обсуждение и разъяснение основных направлений и вопросов изучаемой дисциплины, знание которых необходимо в ходе реализации всех остальных видов занятий и в самостоятельной работе студентов. На лекциях студенты получают самые необходимые знания по изучаемой проблеме. Непременным условием для глубокого и прочного усвоения учебного материала является умение студентов сосредоточенно слушать лекции, активно, творчески воспринимать излагаемые сведения. Внимательное слушание лекций предполагает интенсивную умственную деятельность студента. Краткие записи лекций, конспектирование их помогает усвоить материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками.

Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Принципиальные места, определения, формулы следует сопровождать замечаниями. Работая над конспектом лекций, всегда следует использовать не только основную литературу, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор.

Практические занятия

Подготовку к практическому занятию следует начинать с ознакомления с лекционным материалом, с изучения плана практических занятий. Определившись с проблемой, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимым, поэтому готовясь к практическим занятиям, студенту следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями и др. В ходе проведения практических занятий, материал, излагаемый на лекциях, закрепляется, расширяется и дополняется при подготовке сообщений, рефератов, выполнении тестовых работ. Степень освоения каждой темы определяется преподавателем в ходе обсуждения ответов студентов.

Самостоятельная работа

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и приобрести навыки самостоятельной работы. Самостоятельная работа студентов играет важную роль в воспитании сознательного отношения самих студентов к овладению теоретическими и практическими знаниями, привитии им привычки к направленному интеллектуальному труду. Самостоятельная работа проводится с целью углубления знаний по дисциплине. Материал, законспектированный на лекциях, необходимо регулярно дополнять сведениями из литературных источников, представленных в рабочей программе. Изучение литературы следует начинать с освоения соответствующих разделов дисциплины в учебниках, затем ознакомиться с монографиями или статьями по той тематике, которую изучает студент, и после этого – с брошюрами и статьями, содержащими материал, дающий углубленное представление о тех или иных аспектах рассматриваемой проблемы. Для расширения знаний по дисциплине студенту необходимо использовать Интернет-ресурсы и специализированные базы данных: проводить поиск в различных системах и использовать материалы сайтов, рекомендованных преподавателем на лекционных занятиях.

Подготовка к сессии

Основными ориентирами при подготовке к промежуточной аттестации по дисциплине являются конспект лекций и перечень рекомендуемой литературы. При подготовке к сессии студенту следует так организовать учебную работу, чтобы перед первым днем начала сессии были сданы и защищены все практические работы. Основное в подготовке к сессии – это повторение всего материала курса, по которому необходимо пройти аттестацию. При подготовке к сессии следует весь объем работы распределять равномерно по дням, отведенным для подготовки, контролировать каждый день выполнения работы.

6. Фонды оценочных средств для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации и самоконтроля по итогам освоения дисциплины

Технология оценивания компетенций фондами оценочных средств:

- формирование критериев оценивания компетенций;
- ознакомление обучающихся в ЭИОС с критериями оценивания конкретных типов оценочных средств;
- оценивание компетенций студентов с помощью оценочных средств;
- публикация результатов освоения ОПОП в личном кабинете в ЭИОС обучающегося;

Тест для формирования «Знать» компетенции ОКЗ

Вопрос №1 .

Коммерческая деятельность – это

Варианты ответов:

1. совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли;
2. процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей

3. овокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала

Вопрос №2 .

Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:

Тип ответа: Многие из многих

Варианты ответов:

1. торговля недвижимостью
2. коммерческое посредничество
3. торговля медицинскими препаратами
4. торговля
5. производство и сбыт продукции

Вопрос №3 .

Воздействие этих факторов на хозяйственную деятельность проявляется через налоговую политику, регулирование цен, вопросы размещения предприятия, порядок регистрации вновь созданных предприятий, способ организации найма рабочей силы, установление правил продажи различных товаров, утверждение минимального размера оплаты труда и т.д.

Варианты ответов:

1. международной обстановки
2. банковской системы
3. покупателей
4. нормативно-правовых факторов

Вопрос №4 .

Коммерческая система, при которой две или более фирмы на постоянной или временной основе объединяют свои усилия с целью расширения маркетинговых возможностей, поскольку у отдельной фирмы или не хватает капитала, технических знаний, производственных мощностей, маркетинговых ресурсов для действий в одиночку, или она боится рисковать, называется:

Варианты ответов:

1. вертикальной
2. горизонтальной
3. сложной
4. простой
5. кооперативной

Вопрос №5 .

Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:

Тип ответа: Многие из многих

Варианты ответов:

1. материальные
2. финансовые
3. трудовые
4. международные
5. социально-культурные

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
---------	--------------------------------------------------------------------

Опрос для формирования «Уметь» компетенции ОКЗ

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Формы и функции торговли.
3. Объекты и субъекты современной торговли.
4. Характеристика оптовой и розничной торговли.
5. Классификация торговых организаций.
6. Идентификационные признаки и характеристика торговых организаций различных типов и видов.
7. Структура торгово-технологического процесса.
8. Принципы размещения розничных торговых организаций.
9. Устройство и основы технологических планировок магазинов.
10. Технологические процессы в магазинах.
11. Виды услуг розничной торговли и требования к ним.
12. Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей.
13. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения.
14. Материально-техническую базу коммерческой деятельности.
15. Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли.
16. Назначение и классификация товарных складов.
17. Технология складского товародвижения.
18. Коммерческая служба предприятия (организации) торговли.
19. Порядок лицензирования отдельных видов предпринимательской деятельности.
20. Место коммерции в предпринимательстве.
21. Организационная структура коммерческой службы, механизм ее управления, основные функции и задачи.
22. Организационно-правовые формы деятельности хозяйственных предприятий на рынке товаров и услуг.
23. Коммерческая политика и коммерческая деятельность предприятий различных форм торговли.
24. Комплексный анализ и оценка коммерческой деятельности торгового предприятия.
25. Формирование и развитие ассортимента как элемента коммерческого успеха предприятия.
26. Основные формы товародвижения на отраслевом рынке.
27. Управление ассортиментной политикой предприятия.
28. Коммерческие сделки и договоры.
29. Коммерческие инновации и их влияние на коммерческий успех.
30. Виды и типы торговых предприятий.
31. Формы торгового обслуживания.
32. Санитарно-эпидемиологические требования к организациям торговли и обороту в них продовольственного сырья и пищевых продуктов.
33. Организация государственного контроля в торговле.
34. Формы товароснабжения розничной торговой сети. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия.
35. Основные показатели результата коммерческой деятельности предприятия.
36. Организация хозяйственных связей с поставщиками. Требования к качеству товаров при закупке товаров и осуществление контроля за качеством поступивших товаров.
37. Товарные запасы. Управление качеством товарных запасов.
38. Специализация, типизация и классификация торговых предприятий.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся обнаруживает незнание ответа на вопросы, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал

Удовлетворительно	Обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений заданных вопросов, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил, не умеет достаточно обосновать свои суждения и привести примеры, излагает материал непоследовательно и допускает ошибки
Хорошо	Обучающийся дает правильные ответы на вопросы, но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения
Отлично	Обучающийся полно и аргументировано отвечает на вопросы, обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, привести необходимые примеры, излагает материал последовательно и правильно

Расчетное задание для формирования «Владеть» компетенции ОКЗ

Задача.

На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют: -на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей -в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Тест для формирования «Знать» компетенции ОПК2

Вопрос №1 .

Цель коммерческой деятельности – это

Варианты ответов:

1. безвозмездная передача товаров третьим лицам
2. просто систематическое отчуждение товаров
3. извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров

Вопрос №2 .

Коммерческое право – это часть

Варианты ответов:

1. гражданского права
2. уголовного права
3. налогового права

Вопрос №3 .

Коммерческое право – это

Варианты ответов:

1. самостоятельная отрасль права
2. подотрасль гражданского права
3. подотрасль финансового права

Вопрос №4 .

К коммерческим организациям относятся

Варианты ответов:

1. общественные и религиозные объединения
2. учреждения
3. казенные предприятия

Вопрос №5 .

К некоммерческим организациям относятся

Варианты ответов:

1. благотворительные и иные фонды
2. потребительские кооперативы
3. хозяйственные товарищества и общества

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Практическое задание для формирования «Уметь» компетенции ОПК2

Задание «Определение типов торговых предприятий»

Инструкция: заполните таблицу, внося в неё недостающие данные:

Специализация торговой деятельности	Тип предприятия	Площадь м ² , не менее	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания покупателей	Отличительные особенности типа предприятия
		600			Непродовольственные товары составляют не более 30 % всего ассортимента. Наличие мини-цехов по производству продукции.
Универсальное	Гастроном		Универсальный ассортимент продовольственных товаров и узкий ассортимент непродовольственных товаров		
	Магазин (павильон) «Продукты»		Узкий ассортимент продовольственных товаров повседневного спроса		-
	Минимаркет			Самообслуживание	-

	Стоковый магазин (магазин «Сток»)			Самообслуживание	
Неспециализированное	Магазин «Дискаунтер»		Широкий ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров		
	Магазин «Бутик»		Ограниченный ассортимент модных товаров, коллекционные вина, фирменный шоколад, кондитерские изделия и др.	Индивидуальное обслуживание, самообслуживание	

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Работа выполнена не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Работа выполнена не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Работа выполнена в полном объеме без ошибок с соблюдением необходимой последовательности действий

Расчетное задание для формирования «Владеть» компетенции ОПК2

Проектом предусмотрено приобретение машин и оборудования на сумму 150000 у.е.. Инвестиции осуществляются равными частями в течение двух лет. Расходы на оплату труда составляют 50000 у.е., материалы – 25000 у.е.. Предполагаемые доходы ожидаются во второй год в объеме 75000 у.е., третий - 80000 у.е., четвертый - 85000 у.е., пятый - 90000 у.е., шестой - 95000 у.е., седьмой - 100000 у.е. Оцените целесообразность проекта при цене капитала 12% и если это необходимо предложите меры по его улучшению.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
---------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Тест для формирования «Знать» компетенции ПК15

Вопрос №1 .

В соответствии с международными правилами «Инкотермс» все термины, применяемые при определении коммерческих условий поставок, разделены на _____ групп(-ы).

Варианты ответов:

1. две
2. три
3. четыре
4. пять
5. шесть

Вопрос №2 .

Заверенные таможенными инспекторами копии грузовых таможенных деклараций должны передаваться в банк в течение _____ дней с даты выпуска экспортного товара с таможенной территории РФ.

Варианты ответов:

1. 5
2. 10
3. 15
4. 30

Вопрос №3 .

Переход на рыночные принципы хозяйствования с одновременным принятием основополагающих нормативно-правовых актов в России начался с:

Варианты ответов:

1. 1990
2. 1991
3. 1995
4. 2001

Вопрос №4 .

Американские предприниматели считают, что к разорению фирмы в течение месяца в шестидесяти случаях из ста приводит утрата _____ коммерческой информации.

Варианты ответов:

1. 20%
2. 30%
3. 50%
4. 70%

Вопрос №5 .

Безвозмездная финансовая помощь, оказываемая государством предприятиям в тех случаях, когда наступают форс-мажорные обстоятельства или государство считает, что это необходимо в целях поддержания социальной ориентации в обществе — это

Варианты ответов:

1. субвенция
2. субсидия
3. скидка

4. пожертвование

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Выполнение реферата для формирования «Уметь» компетенции ПК15

1. Совершенствование управления коммерческой деятельностью производственного /торгового предприятия.
2. Совершенствование планирования и организации коммерческой деятельности предприятия.
3. Совершенствование финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия
4. Совершенствование информационного обеспечения коммерческой деятельности предприятия.
5. Совершенствование развития розничной торговой сети.
6. Формирование коммерческих связей предприятия.
7. Совершенствование мерчендайзинга в организации торгового процесса предприятия.
8. Формирование ассортимента товаров на предприятии.
9. Организация коммерческой работы на предприятии в сфере закупок.
10. Совершенствование торгового обслуживания покупателей на предприятии.
11. Моделирование бизнес-процессов и организационных систем на предприятии.
12. Совершенствование организации доставки товаров на предприятии.
13. Совершенствование деятельности складского хозяйства в организации коммерческой деятельности предприятия.
14. Совершенствование коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе предприятия.
15. Совершенствование закупочно-сбытовой деятельности предприятия.
16. Совершенствование организации выставочного дела.
17. Совершенствование управления товарными запасами на предприятии.
18. Совершенствование показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия.
19. Проект снижения затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами на предприятии.
20. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности на предприятии.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не раскрыл материал по теме задания или материал раскрыт поверхностно, излагаемый материал не систематизирован, выводы недостаточно аргументированы, обучающийся не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, имеются смысловые и речевые ошибки в реферате

Удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует логичность и доказательность изложения материала по теме задания, но допускает отдельные неточности при использовании ключевых понятий. Обучающийся не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа
Хорошо	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, в работе присутствуют ссылки на научные источники, мнения известных учёных в данной области
Отлично	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, при разработке реферата использовано не менее 5-8 научных источников. В работе выдвигаются новые идеи и трактовки, демонстрируется способность обучающегося анализировать материал, выражается его мнение по проблеме

Расчетное задание для формирования «Владеть» компетенции ПК15

На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145 млн. руб. Остатки на начало квартала составляют: -на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей -в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Задание выполнено не полностью и объем выполненной части работы не позволяет сделать правильных выводов
Удовлетворительно	Задание выполнено не полностью, но не менее 50% объема, что позволяет получить правильные результаты и выводы; в ходе проведения работы были допущены ошибки
Хорошо	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя
Отлично	Задание выполнено в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий, но допущена одна ошибка или не более двух недочетов и обучающийся может их исправить самостоятельно или с небольшой помощью преподавателя

Тест для формирования «Знать» компетенции ПК16

Вопрос №1 .

Участники общества с дополнительной ответственностью

Варианты ответов:

1. отвечают по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом, собственник несет субсидиарную ответственность по его обязательствам
2. не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с его деятельностью в пределах стоимости внесенных ими вкладов
3. несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для

всех кратном размере к стоимости их вкладов

Вопрос №2 .

Двойное складское свидетельство состоит из

Варианты ответов:

1. складского свидетельства и варранта
2. квитанции и отрывного купона
3. складской накладной и гарантийного талона

Вопрос №3 .

Место, где происходит первичная эмиссия и первичное размещение ценных бумаг, – это

Варианты ответов:

1. первичный рынок
2. вторичный рынок
3. третичный рынок

Вопрос №4 .

Рынок, где производится купля-продажа ранее выпущенных ценных бумаг, – это

Варианты ответов:

1. первичный рынок
2. вторичный рынок
3. третичный рынок

Вопрос №5 .

Рынок, организованный фондовой (фьючерсной, фондовыми секциями валютной и товарной) биржей и работающими на ней брокерскими и дилерскими фирмами, – это

Варианты ответов:

1. внебиржевой рынок
2. биржевой рынок
3. срочный рынок

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	от 0% до 30% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Удовлетворительно	от 31% до 50% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Хорошо	от 51% до 80% правильных ответов из общего числа тестовых заданий
Отлично	от 81% до 100% правильных ответов из общего числа тестовых заданий

Выполнение реферата для формирования «Уметь» компетенции ПК16

1. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой.
2. Исследование и анализ потребительского рынка как основа развития коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
3. Планирование и организация коммерческой деятельности оптовой торговли.
4. Конъюнктура потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.
5. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли. Экономия средств при закупке и продаже товаров.
6. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.

7. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
8. Розничная торговая сеть, ее структура и функции, основные направления развития.
9. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
10. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.
11. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
12. Понятие, содержание и результативность торгового процесса на предприятии розничной торговли. Мерчандайзинг в организации торгового процесса.
13. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров предприятием оптовой торговли.
14. Формирование ассортимента товаров на предприятии розничной торговли: понятие, факторы и этапы.
15. Формы кооперации в оптовой торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах.
16. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса на предприятии розничной торговли: функции, элементы, их издержки.
17. Организация коммерческой работы на предприятии оптовой торговли в сфере закупок.
18. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень.
19. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков предприятием оптовой торговли.
20. Задачи и коммерческие функции приемки товаров на предприятии розничной торговли.
21. Закупка товаров и их реализация на предприятиях оптовой торговли с использованием компьютерной техники.
22. Модели построения и ведения коммерческой деятельности торговых предприятий.
23. Продажа товаров со склада предприятий оптовой торговли: методы, организация и эффективность.
24. Моделирование бизнес-процессов и организационных систем в торговом предприятии.
25. Отдел продаж предприятия оптовой торговли, функции его персонала.
26. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью.
27. Информационная система обеспечения закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия, ее роль и оценка эффективности.
28. Организация доставки товаров от поставщиков на склады предприятий оптовой торговли.
29. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности торгового предприятия.
30. Порядок оформления заказов товарополучателей, их выполнение предприятием оптовой торговли.
31. Задачи и коммерческие функции в процессе складирования, хранения и подготовки товаров к продаже на предприятии розничной торговли.
32. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
33. Оценка надежности хозяйственных связей предприятий розничной торговли с поставщиками потребительских товаров.
34. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе предприятия оптовой торговли.
35. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе предприятия оптовой торговли.
36. Система государственного регулирования коммерческой деятельности и стимулирования ее развития во внутренней торговле.
37. Стратегическое планирование коммерческой деятельности торговых предприятий.

38. Система оценки закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия на основе анализа результатов объема сбыта (продажи) и издержек обращения товаров.
39. Организация выставочного дела на потребительском рынке России.
40. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.
41. Структура и содержание бизнес-плана торгового предприятия, их особенности.
42. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей предприятия оптовой торговли.
43. Бизнес-операция, ее ресурсное обеспечение с учетом рыночных рисков и диверсификации политики торгового предприятия.
44. Показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли.
45. Организация закупочной деятельности на предприятии розничной торговли.
46. Затраты, связанные с коммерческим и производственными процессами предприятий оптовой торговли, критерии их оценки.
47. Методы розничной продажи товаров, их содержание и эффективность.
48. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
49. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности предприятий розничной торговли.
50. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
51. Основные направления организации и развития коммерческой деятельности в розничной торговле России и современных условиях.
52. Опыт коммерческой деятельности в розничной торговле зарубежных стран.
53. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.
54. Инвестиции в коммерческие инновации в торговле.

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Обучающийся не раскрыл материал по теме задания или материал раскрыт поверхностно, излагаемый материал не систематизирован, выводы недостаточно аргументированы, обучающийся не высказывал своего мнения, не проявил способность к анализу, имеются смысловые и речевые ошибки в реферате
Удовлетворительно	Обучающийся демонстрирует логичность и доказательность изложения материала по теме задания, но допускает отдельные неточности при использовании ключевых понятий. Обучающийся не продемонстрировал способность к научному анализу, не высказывал в работе своего мнения, допустил ошибки в логическом обосновании своего ответа
Хорошо	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, в работе присутствуют ссылки на научные источники, мнения известных учёных в данной области
Отлично	Реферат написан грамотным научным языком, имеет чёткую структуру и логику изложения, точка зрения обучающегося обоснована, при разработке реферата использовано не менее 5-8 научных источников. В работе выдвигаются новые идеи и трактовки, демонстрируется способность обучающегося анализировать материал, выражается его мнение по проблеме

Кейс для формирования «Владеть» компетенции ПК16

Ситуация «Преимущества и недостатки приобретения квалифицированных работников через обучение и наем».

Задача:

Определить преимущества и недостатки обучения работников или найма новых в процессе обеспечения компании квалифицированными сотрудниками.

Методические указания:

Наем новых сотрудников необходимо проводить только при условии прохождения ими соответствующего обучения.

Описание ситуации:

Компания А была оштрафована на 1000 дол. За неудовлетворительный уровень подготовки своих сотрудников. Руководство этой компании в марте отстранило от работы 300 своих страховых агентов для прохождения курса обучения, а сама компания стала первой оштрафованной компанией со стороны контролирующей организации Б.

Компания Б – организация, осуществляющая контроль за деятельностью страховых компаний, обязала компанию А выплатить штраф 1000 дол. Включая затраты на обучение неквалифицированного персонала. Компания Б провела проверку компании А после получения ряда заявлений по поводу процедуры подбора персонала. В результате проверок, которые длились три месяца, был приостановлен наем новых страховых агентов, последовали изменения в руководстве компании А. Генеральным директором компании вместо г-на Иванова, был назначен г-н Петров. В результате все страховые агенты были направлены на прохождение курса обучения, чтобы качество их работы соответствовало стандартам, установленным компанией Б.

Компания А – одна из крупнейших в стране страховых компаний с 5-ти миллионным количеством клиентов. По подсчетам г-на Петрова, действия компании Б обошлись компании А в миллионы дол. в виде недополученной прибыли. Каждому клиенту, который получил неквалифицированные консультации, было предложено полное возмещение затрат.

Г-н Сидоров, глава комитета по защите прав инвесторов, заявил, что штраф не решает проблемы, но доказывает состоятельность существования контролирующей организации Б, призванной уберечь инвесторов от предложенных им неудовлетворительных программ инвестирования.

Вопросы:

1. Почему компании А пришлось временно отстранить от работы весь штат своих агентов?
2. Какие имеются «за» и «против» существования контролирующих организаций типа Б, которые имеют полномочия от имени государства контролировать работу частных компаний?
3. Должны ли контролирующие организации иметь право налагать штраф на компании за неспособность обучить собственный персонал работать в соответствии со стандартами контролирующей организации?
4. Какие проблемы в подборе персонала у компании А смогли привлечь внимание контролирующей организации?
5. Почему был приостановлен наем на работу в компанию А новых страховых агентов?
6. Какой должна быть политика подбора персонала, чтобы в дальнейшем избежать проблем с контролирующей организацией?

Критерии оценки выполнения задания

Оценка	Критерии оценивания
Неудовлетворительно	Кейс-задание не выполнено, или выполнено менее чем на треть. Отсутствует детализация при анализе кейса, изложение устное или письменное не структурировано. Если решение и обозначено в выступлении или письменном ответе, то оно не является решением проблемы, которая заложена в кейсе

Удовлетворительно	Кейс-задание выполнено более чем на 2/3, но решение раскрывается расплывчато, обучающийся не может четко аргументировать сделанный выбор, показывает явный недостаток теоретических знаний. Выводы слабые, свидетельствуют о недостаточном анализе фактов, в основе решения может иметь место интерпретация фактов или предположения. Собственная точка зрения на причины возникновения проблемы не обоснована или отсутствует. При устной презентации на вопросы отвечает с трудом или не отвечает совсем. В случае письменного ответа по кейсу не сделан его детальный анализ, количество представленных возможных вариантов решения – 1-2, отсутствует четкая аргументация окончательного выбора решения
Хорошо	Кейс-задание выполнено полностью, но обучающийся не приводит полную четкую аргументацию выбранного решения. Имеет место излишнее теоретизирование, или наоборот, теоретическое обоснование ограничено, имеется собственная точка зрения на проблемы, но не все причины ее возникновения установлены. При устной презентации на дополнительные вопросы выступающий отвечает с некоторым затруднением. При письменном ответе по выполнению кейс-задания сделан не полный анализ кейса, без учета ряда фактов, выявлены не все возможные проблемы, для решения могла быть выбрана второстепенная, а не главная проблема, количество представленных возможных вариантов решения – 2-3, затруднена четкая аргументация окончательного выбора одного из альтернативных решений
Отлично	Кейс-задание выполнено полностью, обучающийся приводит полную четкую аргументацию выбранного решения на основе качественно сделанного анализа. Демонстрируются хорошие теоретические знания, имеется собственная обоснованная точка зрения на проблему и причины ее возникновения. В случае ряда выявленных проблем четко определяет их иерархию. При устной презентации уверенно и быстро отвечает на заданные вопросы, выступление сопровождается приемами визуализации. В случае письменного ответа по выполнению кейс-задания сделан структурированный и детализированный анализ кейса, представлены возможные варианты решения (3-5), четко и аргументировано обоснован окончательный выбор одного из альтернативных решений

Вопросы для проведения промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)

1. Каковы цели, задачи, предмет коммерческой деятельности?
2. Что такое "рынок товаров"? Назовите его признаки и элементы.
3. Какие существуют сферы применения коммерческой деятельности?
4. Назовите субъекты коммерческой деятельности и их особенности.
5. Назовите объекты коммерческой деятельности.
6. Рассказать классификацию объектов коммерческой деятельности.
7. Назовите организационно-правовые формы предприятий в коммерческой деятельности.

Тема 2. Методологические основы коммерческой деятельности

8. Что понимается под термином "Методология коммерческой деятельности"?
9. Каковы методы коммерческой деятельности?
10. В чём заключается системность подхода к проектированию коммерческой деятельности.
11. Каковы этапы развития коммерческой деятельности?

Тема 3. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)

12. В чём заключается цель управления коммерческой деятельностью предприятия?
13. Каковы методы управления коммерческой деятельностью организации?
14. Назовите функции коммерческой деятельности.
15. Какова структура управления коммерческой деятельностью предприятий?

16. В чём состоят задачи управления персоналом?
17. Каковы требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности?

Тема 4. Торгово-посреднические структуры

18. Назовите виды оптовых (розничных) предприятий и их особенности.
19. В чём заключается главная цель управления коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой (розничной) торговли?
20. Какова задача коммерческих посредников на товарном рынке?
21. Какие виды услуг оказывают торговые посредники?

Тема 5. Управление товарным обеспечением

22. Назовите существующие отрасли коммерческой деятельности.
23. Расскажите об особенностях формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и в сфере коммерческой деятельности.
24. Что понимается под "управлением ассортиментом товаров"?
25. Какие существуют показатели ассортимента, учитываемые при управлении?
26. Как осуществляется планирование и формирование ассортимента товаров?
27. В чём заключается анализ ассортимента товаров?
28. Кто осуществляет управление закупками товаров?
29. Что понимается под "товародвижением"?
30. Каковы принципы и формы товародвижения?
31. Кто и каким образом осуществляет контроль за товародвижением?
32. Назовите виды управления товарными запасами.
33. Назовите методы продажи (сбыта) товаров и их особенности.

Тема 6. Организация работы коммерческих служб

34. Что понимается под термином "коммерческая служба предприятия"?
35. Каковы цель и задачи коммерческой службы предприятия (организации)?
36. Назовите отделы коммерческой службы и то, за что они отвечают.
37. Какие существуют организационные структуры коммерческой службы?
38. Каковы место и роль коммерческой службы в структуре предприятия?

Тема 7. Правовое обеспечение коммерческой деятельности

39. Назовите виды договоров в коммерческой деятельности.
40. Расскажите порядок заключения договоров в коммерческой деятельности.
41. Кто и какими средствами осуществляет контроль за исполнением условий договора?
42. Какие существуют стратегии ведения переговоров?
43. В чём заключаются отличия стратегии ведения переговоров от тактики?
44. Как можно осуществить оценку результатов переговоров?
45. В каких формах могут вестись переговоры?
46. Что понимается под термином "коммерческие риски"?
47. Какие существуют виды коммерческих рисков?
48. Кто и какими методами осуществляет анализ коммерческих рисков?
49. Какие существуют пути снижения рисков?

Тема 8. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

50. Кто осуществляет государственное регулирование коммерческой деятельности организаций в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях?
51. В чём состоит цель государственного регулирования?
52. Какова нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности?
53. Для каких видов товаров составлены специальные правила продажи?
54. Назовите виды контроля коммерческой деятельности торговых предприятий.
55. Кто несёт ответственность за нарушения действующего законодательства?
56. Каковы особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок,

товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и в сфере коммерческой деятельности?

57. Назовите организационно – правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.

Тема 9. Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия

58. В чём заключается анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке?
59. Кем осуществляется анализ коммерческой деятельности предприятия на отраслевом рынке?
60. Каковы методы анализа коммерческой деятельности предприятия?
61. Что понимается под термином "стратегическое планирование коммерческой деятельности"?
62. Как можно спрогнозировать оптимальную структуру ассортимента?
63. Каковы методы управления ассортиментом товаров?
64. Каким образом осуществляются планирование объемов закупок товаров, организация и оценка эффективности закупочной деятельности предприятия?
65. Как оценить возможности поставщиков?
66. Как управлять процессом продажи?

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/Незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование принятого решения	Отлично/зачтено

7. Ресурсное обеспечение дисциплины

Лицензионное программно-информационное обеспечение	<ol style="list-style-type: none"> 1. Microsoft Windows (лицензионное программное обеспечение) 2. Microsoft Office (лицензионное программное обеспечение) 3. Google Chrome (свободно-распространяемое программное обеспечение) 4. Браузер Спутник (свободно-распространяемое программное обеспечение отечественного производства) 5. Kaspersky Endpoint Security (лицензионное программное обеспечение) 6. «Антиплагиат.ВУЗ» (лицензионное программное обеспечение)
Современные профессиональные базы данных	<ol style="list-style-type: none"> 1. Консультант+ (лицензионное программное обеспечение отечественного производства) 2. http://www.garant.ru (ресурсы открытого доступа)

Информационные справочные системы	<ol style="list-style-type: none"> https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа) https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа) https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа) https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)
Интернет-ресурсы	<ol style="list-style-type: none"> http://window.edu.ru - Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам" https://openedu.ru - «Национальная платформа открытого образования» (ресурсы открытого доступа) http://www.aup.ru/
Материально-техническое обеспечение	<p>Учебные аудитории для проведения:</p> <p>занятий лекционного типа, обеспеченные наборами демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду организации, помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.</p>

8. Учебно-методические материалы

№	Автор	Название	Издательство	Год издания	Вид издания	Кол-во в библиотеке	Адрес электронного ресурса	Вид доступа
1	2	3	4	5	6	7	8	9
9.1 Основная литература								
9.1.1	Валигурский Д.И.	Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Дашков и К	2019	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/85409.html	по логину и паролю
9.1.2	Дашков Л.П. Памбухчиянц О.В.	Организация и управление коммерческой деятельностью	Дашков и К	2020	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/110965.html	по логину и паролю
9.1.3	Панкратов Ф.Г. Солдатов Н.Ф.	Коммерческая деятельность	Дашков и К	2017	учебник	-	http://www.iprbookshop.ru/60422.html	по логину и паролю
9.2 Дополнительная литература								
9.2.1	Минько Э.В. Минько А.Э.	Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия	Ай Пи Эр Медиа	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/74228.html	по логину и паролю
9.2.2	Баранов В.А.	Коммерческое право. Правовое регулирование организации коммерческой деятельности	Тамбовский государственный технический университет, ЭБС АСВ	2017	учебное пособие	-	http://www.iprbookshop.ru/85957.html	по логину и паролю

9. Особенности организации образовательной деятельности для лиц с ограниченными возможностями здоровья

В МФЮА созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в МФЮА созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в университете комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте университета (<http://www.mfua.ru/sveden/objects/#objects>).

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, столовую, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия:

- для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске);
- внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание);
- разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет:

- использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения;
- регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений;
- обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой МФЮА по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия:

- ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий;
- в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию МФЮА для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться;
- педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается;
- действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются;
- печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается;
- обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений;
- предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

Год начала подготовки студентов - 2020