

**МИНОБРНАУКИ РОССИИ**  
**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**  
**ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**  
**«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИНЖЕНЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе

\_\_\_\_\_ Василенко В.Н.  
(подпись) (Ф.И.О.)

«25» мая 2023 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**ДИСЦИПЛИНЫ**

**ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ**  
**БИЗНЕСОМ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ**

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль)

Управление бизнесом и маркетинговые технологии в сфере товарного обращения

Квалификация выпускника

**бакалавр**

---

Воронеж

## 1. Цели и задачи дисциплины

1. Целью освоения дисциплины (модуля) «Основы Коммерческой деятельности и управление бизнесом в сфере товарного обращения» является формирование компетенций обучающегося в области профессиональной деятельности и сфере профессиональной деятельности:

- 08 Финансы и экономика.

Дисциплина направлена на решение задач профессиональной деятельности следующих типов: организационно-управленческий.

Программа составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень образования - бакалавриат).

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

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ОПК-3	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ИД1 <sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД1 <sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов	Знает: содержание торгово-экономических процессов
	Умеет: анализировать торгово-экономические процессы
	Владеет: навыками сбора, анализа необходимой информации в профессиональной деятельности

## 3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОП ВО

Дисциплина относится к вариативной части Блока 1 «Обязательная часть» образовательной программы, формируемой участниками образовательных отношений по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень образования бакалавриат), направленность/профиль «Управление бизнесом и маркетинговые технологии в сфере товарного обращения».

Изучение дисциплины основано на знаниях, умениях и компетенциях, сформированных при изучении дисциплин предметной области в школе.

Дисциплина является предшествующей для проведения практической подготовки, дисциплин: Маркетинг, прохождения практик: Учебной практики (ознакомительной практики), Производственной практики (преддипломной практики); Государственной итоговой аттестации: подготовке к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

#### 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 8 зачетных единиц

Виды учебной работы	Всего		Семестр 2		Семестр 3	
	акад. часов	астр. часов	акад. часов	астр. часов	акад. часов	астр. часов
Общая трудоемкость дисциплины	288	216	144	108	144	108
<i>Контактная работа в т.ч. аудиторные занятия:</i>	106,55	79,9125	57,55	43,1625	49	36,75
Лекции	33	24,75	18	13,6	15	11,25
в том числе в форме практической подготовки	7,55	5,6625	3,1	2,325	4,45	3,3375
Практические занятия (ПЗ)	66	49,5	36	27	30	22,5
в том числе в форме практической подготовки	66	49,5	36	27	30	22,5
Консультации текущие	4	3	2	1,5	2	1,5
Консультации перед экзаменом	4	3	2	1,5	2	1,5
<i>Виды аттестации (экзамен)</i>	67,6	50,7	33,8	25,35	33,8	25,35
<i>Самостоятельная работа:</i>	113,85	85,3875	53,1	39,825	60,75	45,5625
Проработка материалов по конспекту лекций	9,9	7,425	5,4	4,05	4,5	3,375
Проработка материалов по учебнику	62,05	46,5375	23,3	17,475	38,75	29,0625
Подготовка к практическому занятию	21,9	16,425	14,4	10,8	7,5	5,625
Подготовка реферата	20	15	10	7,5	10	7,5

**5 Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий**

##### 5.1 Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Содержание раздела (указываются темы и дидактические единицы)	Трудоемкость раздела, ак.ч
<b>2 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	30
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Основы планирования. Использование информационно-коммуникационных технологий. Использование прикладных программ.	40
<b>3 семестр</b>			
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками.	44,8
4	Коммерческая работа по сбыту товаров.	Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование номенклатуры товаров. Структура товарного ассортимента. Категорийный менеджмент. Оце-	36

		ночные модели ассортимента.	
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Эффективность коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия.	27,4
	Консультации текущие		2
	Консультации перед экзаменом		2
	Экзамен		33,8

## 5.2 Разделы дисциплины и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Лекции, ак. Ч	ПР, ак. Ч	СРО, ак. Ч
<b>2 семестр</b>				
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	6	10	14
2	Внутрифирменное планирование и управление.	6	16	18
<b>3 семестр</b>				
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	10	12	22,8
4	Коммерческая работа по сбыту товаров.	10	8	18
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	4	8	15,4
	Консультации, текущие		2	
	Консультации перед экзаменом		2	
	Экзамен		33,8	

### 5.2.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика лекционных занятий	Трудоемкость, ак. ч
<b>2 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.	2
		Рынок – основа коммерческой деятельности. Рынки B2B, B2C, B2G, B2L, B2F	2
		Организация коммерческой деятельности инновационного предприятия. Жизненный цикл товара.	2
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Основы планирования. Использование информационно-коммуникационных технологий. Использование прикладных программ.	2
		Внутрифирменные коммуникации. Организация работы по коммерческой деятельности. Принятие	2

		управленческих решений в области коммерческой деятельности	
		Формирование технической документации и методы контроля.	2
<b>3 семестр</b>			
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.	2
		Классификация и виды договоров.	2
		Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками.	2
		Электронные закупки. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Факторинговые операции. Анализ затрат на осуществление этапов коммерческой деятельности	2
		Управление товарными запасами. Порядок формирования, регулирования и контроля товаров и товарных запасов. Содержание и организация закупочной работы. Поиск коммерческих партнеров и выбор поставщиков. Планирование и определение объема закупок.	2
4	Коммерческая работа по сбыту товаров	Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование номенклатуры товаров. Структура товарного ассортимента.	2
		Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента. Сущность товародвижения.	2
		Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Ценовая политика сбыта. Ценообразование	2
		Оптовая продажа товаров. Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы. Мерчандайзинг. Методы планирования продаж и составление трейд-маркетингового бюджета. Розничная торговая сеть: ее виды. Формы розничной продажи товаров.	2
		Франчайзинг. Интернет-торговля. Стимулирование сбыта и продаж. Тенденции развития розничной торговли.	2
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Эффективность коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия.	2
		Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия. Коммерческая деятельность как фактор формирования конкурентоспособности.	2

#### 5.2.2 Практические занятия (семинары)

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ак. ч
<b>2 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации	Производственный процесс и его структура. Процесс оказания услуг	2

	коммерческой деятельности	Основы организации деятельности предприятия	4
		Организация основного производства	2
		Организация контроля качества продукции и услуг	2
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Организация обслуживания потребителей	2
		Основы организации заработной платы	2
		Организация и управление инфраструктурой предприятия	4
		Основы внутрифирменного планирования	4
		Структура и порядок разработки текущего плана предприятия	4
<b>3 семестр</b>			
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	План маркетинга	4
		Инвестиционный план предприятия	4
		План производства услуг, работ, продукции	4
4	Коммерческая работа по сбыту товаров	План реализации услуг, работ, продукции	8
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Планирование финансовых результатов деятельности предприятия	8

5.2.3 Лабораторный практикум – не предусмотрен

5.2.4 Самостоятельная работа обучающихся

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Вид СРО	Трудоемкость, ак. ч
<b>2 семестр</b>			
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	8
		Подготовка к практическим занятиям	2
		Подготовка к реферату	2
2	Внутрифирменное планирование и управление.	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	12
		Подготовка к практическим занятиям	2
		Подготовка к реферату	2
<b>3 семестр</b>			
3	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения	Проработка материалов по конспекту лекций	2,8
		Проработка материалов по учебнику	14
		Подготовка к практическим занятиям	4
		Подготовка к реферату	2

4	Коммерческая работа по сбыту товаров	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	10
		Подготовка к практическим занятиям	4
		Подготовка к реферату	2
5	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	Проработка материалов по конспекту лекций	2
		Проработка материалов по учебнику	9,9
		Подготовка к практическим занятиям	1,5
		Подготовка к реферату	2

## 6 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Для освоения дисциплины обучающийся может использовать:

### 6.1 Основная литература

1. Баженов, Ю. К. Коммерческая деятельность : учебник / Ю. К. Баженов, А. Ю. Баженов ; под ред. Л. П. Дашкова. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 286 с. : схем. – (Учебные издания для бакалавров). – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=495661> – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02906-6. – Текст : электронный.

### 6.2 Дополнительная литература

1. Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. – Минск : Вышэйшая школа, 2014. – 256 с. : схем., табл. – Режим доступа: по подписке. – <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=479497> . – Библиогр. в кн. – ISBN 978-985-06-2318-8. – Текст : электронный.

### 6.3 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

1. Плужникова Н.В.. Коммерческая деятельность предприятий [Электр.ресурс] : методические указания для самостоятельной работы обучающихся, обучающихся по направлению 38.03.06, очной, очно-заочной и заочной форм обучения / Плужникова Н.В.; ВГУИТ, Кафедра торгового дела и товароведения. - Воронеж, 2021. - 16 с. - Электрон. ресурс.

### 6.4 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Научная электронная библиотека	<a href="http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?">http://www.elibrary.ru/defaulttx.asp?</a>
Федеральная университетская компьютерная сеть России	<a href="http://www.runnet.ru/">http://www.runnet.ru/</a>
Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам»	<a href="http://www.window.edu.ru/">http://www.window.edu.ru/</a>
Электронная библиотека ВГУИТ	<a href="http://biblos.vsuet.ru/megapro/web">http://biblos.vsuet.ru/megapro/web</a>
Сайт Министерства науки и высшего образования РФ	<a href="http://minobrnauki.gov.ru">http://minobrnauki.gov.ru</a>
Портал открытого on-line образования	<a href="http://npoed.ru">http://npoed.ru</a>
Информационно-коммуникационные технологии в образовании. Система федеральных образовательных порталов	<a href="http://www.ict.edu.ru/">http://www.ict.edu.ru/</a>
Электронная информационно-образовательная среда ФГБОУ ВО «ВГУИТ»	<a href="http://education.vsuet.ru">http://education.vsuet.ru</a>
Официальный сайт Росстата	<a href="http://rosstat.gov.ru">http://rosstat.gov.ru</a>

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

*При изучении дисциплины используется программное обеспечение и информационные справочные системы:*

*информационная среда для дистанционного обучения СЭО «ЗКЛ».*

**При освоении дисциплины используется лицензионное и открытое программное обеспечение – ОС Windows.**

## **7 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Учебные аудитории для проведения лекционных и практических занятий, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения (мультимедийными проекторами, настенными экранами, интерактивными досками, ноутбуками, досками, рабочими местами по количеству обучающихся, рабочим местом преподавателя) – ауд. 407, 426 или иные в соответствии с расписанием.

Допускается использование других аудиторий в соответствии с расписанием учебных занятий и оснащенных соответствующим материально-техническим обеспечением, в соответствии с требованиями, предъявляемыми образовательным стандартом.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа к базам данных и электронной информационно-образовательной среде ФГБОУ ВО «ВГУ-ИТ» – ауд. 427а, ресурсный центр ВГУИТ.

## **8 Оценочные материалы для промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

Оценочные материалы (ОМ) для дисциплины (модуля) включают в себя:

- перечень компетенций с указанием индикаторов достижения компетенций, этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- описание шкал оценивания;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков;
- методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности.

ОМ представляются отдельным комплектом и входят в состав рабочей программы дисциплины (модуля).

Оценочные материалы формируются в соответствии с П ВГУИТ «Положение об оценочных материалах».



**ПРИЛОЖЕНИЕ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ**  
**БИЗНЕСОМ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ**

**1. Организационно-методические данные дисциплины для очно-заочной и заочной форм обучения**

**1.1 Объемы различных форм учебной работы и виды контроля в соответствии с учебным планом (очно-заочная форма)**

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет **8** зачетных единиц

Виды работ	Всего часов		Общая трудоемкость			
			2 семестр		3 семестр	
	акад.	астр.	акад.	астр.	акад.	астр.
Общая трудоемкость дисциплины (модуля)	288	216	144	108	144	108
<i>Контактная работа, в т.ч. аудиторные занятия:</i>	40	30	20	15	20	15
Лекции	16	12	8	6	8	6
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	16	12	8	6	8	6
Практические занятия	24	18	12	9	12	9
<i>в том числе в форме практической подготовки</i>	24	18	12	9	12	9
Консультации текущие	2,7	2,025	0,6	0,450	2,1	1,575
Консультация перед экзаменом	4	3	2	1,5	2	1,5
<i>Виды аттестации: Экзамен</i>	67,6	50,7	33,8	25,35	33,8	25,35
<i>Самостоятельная работа:</i>	173,7	130,275	87,6	65,7	86,1	64,575
Проработка материалов по конспекту лекций	4,8	3,6	2,4	1,8	2,4	1,8
Проработка материалов по учебнику	104,9	78,675	53,2	39,9	51,7	38,775
Подготовка к практическому занятию	24	18	12	9	12	9
Подготовка реферата	40	30	20	15	20	15

**АННОТАЦИЯ**  
**К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ**  
**ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УПРАВЛЕНИЕ**  
**БИЗНЕСОМ В СФЕРЕ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ**  
(наименование дисциплины)

Процесс изучения модуля направлен на формирование следующих компетенций:

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ОПК-3	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ИД1 <sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов

**Знать:** содержание торгово-экономических процессов

**Уметь:** анализировать торгово-экономические процессы во взаимосвязи

**Владеть:** навыками сбора, анализа необходимой информации в профессиональной деятельности

**Содержание разделов дисциплины:** Понятие и принципы организации коммерческой деятельности: Основные определения. Методологические основы коммерческой деятельности. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.

Внутрифирменное планирование и управление: Основы планирования. Использование информационно-коммуникационных технологий. Использование прикладных программ.

Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения: Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей. Классификация и виды договоров. Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками

Коммерческая работа по сбыту товаров: Ассортимент и торговая номенклатура товаров. Формирование номенклатуры товаров. Структура товарного ассортимента. Категорийный менеджмент. Оценочные модели ассортимента.

Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия: Эффективность коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ  
ДЛЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ  
ПО ДИСЦИПЛИНЕ

## 1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования

№ п/п	Код компетенции	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции
1	ОПК-3	ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ИД1 <sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов

Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения (показатели оценивания)
ИД1 <sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов	Знает: содержание торгово-экономических процессов
	Умеет: анализировать торгово-экономические процессы
	Владеет: навыками сбора, анализа необходимой информации в профессиональной деятельности

## 2 Паспорт оценочных материалов по дисциплине

№ п/п	Разделы дисциплины	Индекс контролируемой компетенции (или ее части)	Оценочные материалы		Технология/процедура оценивания (способ контроля)
			наименование	№№ заданий	
1	Понятие и принципы организации коммерческой деятельности Внутрифирменное планирование и управление.	ОПК-3	Банк тестовых заданий	1-15, 41	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	66-70	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Реферат	51-58	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
2	Организация хозяйственных связей и материально-технического снабжения Коммерческая работа по сбыту товаров.	ОПК-3	Банк тестовых заданий	16-30, 42	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	71-80	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Реферат	59-62	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
3	Оценка эффективности коммерческой деятельности инновационного предприятия	ОПК-3	Банк тестовых заданий	31-40, 43,44	Компьютерное тестирование (процентная шкала)
			Собеседование (вопросы для экзамена)	81-90	Проверка преподавателем (уровневая шкала)
			Реферат	63-65	Проверка преподавателем (уровневая шкала)

### 3 Оценочные материалы для промежуточной аттестации

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

Аттестация обучающегося по дисциплине проводится в форме тестирования и предусматривает возможность последующего собеседования (зачета, экзамена).

#### 3.1 Банк тестовых заданий

ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов (ИД1<sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов)

№ задания	Тестовое задание
	С одним правильным ответом
1.	Что такое субъект коммерческой деятельности? а) несовершеннолетние; б) специалист, работающий в области юриспруденции; в) <b>юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;</b> г) экономист.
2.	Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности? а) в Уголовном кодексе РФ; б) <b>в Гражданском кодексе РФ;</b> в) в Трудовом кодексе РФ; г) в Налоговом кодексе РФ.
3.	Цель разработки бизнес-плана: а) заставить руководителей фундаментально изучить перспективы фирмы; б) <b>спланировать хозяйственную деятельность фирмы на ближайший и отдаленные периоды в соответствии с потребностями рынка и возможностями получения необходимых ресурсов;</b> в) обеспечить более четкую координацию предпринимаемых усилий по достижению поставленных целей; г) подготовить фирму к внезапным изменениям рыночных ситуаций.
4.	Коммерческая информация выполняет следующие функции: а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия; б) <b>установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;</b> в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия; г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии
5.	Показатели коммерческой эффективности учитывают: а) денежные потоки от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации, реализующей проект; б) <b>последствия реализации проекта для федерального, регионального или местного бюджета;</b> в) последствия реализации проекта для отдельной организации, генерирующей проект, без учета схемы финансирования; г) затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за рамки финансовых интересов предприятий-акционеров.
6.	Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи: а) <b>определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;</b> б) сформулировать долгосрочные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии; в) выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой

	<p>потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;</p> <p>г) выявить соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей.</p>
7.	<p>Потребность в бизнес-плане возникает при решении таких актуальных задач, как:</p> <p>а) подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредита;</p> <p>б) <b>открытие нового дела, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;</b></p> <p>в) репрофилирование существующей фирмы, выбор новых видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;</p> <p>г) выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.</p>
8.	<p>При составлении бизнес-плана:</p> <p>а) важна степень участия в этом процессе самого руководителя;</p> <p>б) <b>необходима работа всей команды управленцев;</b></p> <p>в) привлечение экспертов со стороны нежелательно, так как бизнес-план содержит коммерческую тайну;</p> <p>г) привлечение экспертов весьма приветствуется инвесторами.</p>
9.	<p>Что принято понимать под «коммерцией»?</p> <p>а) <b>деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;</b></p> <p>б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;</p> <p>в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;</p> <p>г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров</p>
10.	<p>Предметом бизнес - планирования являются:</p> <p>а) <b>любой субъект предпринимательской среды: фирмы, банки, страховые и трастовые компании, инвестиционные структуры;</b></p> <p>б) отдельные стратегические изменения в бизнесе, представленные в виде инвестиционных и инновационных проектов;</p> <p>в) отдельные бизнес - единицы организации;</p> <p>г) все ответы верны</p>
11.	<p>Место бизнес - плана в системе планов предприятия:</p> <p>а) бизнес-план является частью стратегического плана предприятия;</p> <p>б) бизнес - план входит в состав инновационных и инвестиционных планов предприятия;</p> <p>в) является тактическим текущим планом деятельности организации;</p> <p>г) <b>все ответы верны</b></p>
12.	<p>Адресаты бизнес - плана это:</p> <p>а) <b>собственники предприятия;</b></p> <p>б) менеджмент;</p> <p>в) потенциальные партнеры и инвесторы;</p> <p>г) кредиторы.</p>
13.	<p>Точка безубыточности — это:</p> <p>а) абсолютная или относительная величина цены применительно к уровню общественных затрат, доходов или других цен;</p> <p>б) разница между совокупными доходами и совокупными издержками за определенный период;</p> <p>в) <b>уровень физического объема продаж на протяжении расчетного периода времени, при котором выручка от реализации продукции совпадает с издержками производства;</b></p> <p>г) нет правильного ответа.</p>
14.	<p>Показатели бюджетной эффективности отражают;</p> <p>а) <b>финансовую эффективность проекта с точки зрения отрасли с учетом влияния реализации проекта на функционирование отрасли в целом;</b></p> <p>б) влияние результатов осуществления проекта на доходы и расходы бюджетов всех уровней;</p> <p>в) финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;</p> <p>г) сопоставление денежных притоков и оттоков без учета схемы финансирования.</p>
15.	<p>Что не является коммерческой организацией:</p> <p>а) хозяйственные товарищества и общества;</p> <p>б) производственные кооперативы;</p> <p>в) <b>потребительские кооперативы;</b></p> <p>г) государственные унитарные предприятия</p>
16.	<p>Стратегический план это:</p> <p>а) долгосрочный план, предусматривающий набор перспективных целей, формирование миссии и стратегий деятельности организации;</p> <p>б) <b>перспективный план, предусматривающий формирование миссии, перспективных целей и набор альтернативных вариантов поведения (стратегий) органи-</b></p>

	<p><b>заций на каждый из возможных вариантов развития её внешней среды;</b>  в) план поведения организации в среде окружения. Разрабатывается как правило на год.</p>
17.	<p>Какая информация не включается в раздел «Организационный план»:  а) полное и сокращенное наименование предприятия, дата и место регистрации, номер регистрационного удостоверения, юридический адрес, банковские реквизиты;  б) организационно-правовая форма предприятия;  в) <b>оценка сильных и слабых сторон конкурентов и собственного предприятия.</b>  г) формулировка миссии предприятия.</p>
18.	<p>Дайте полное определение понятию риск в экономическом смысле  а) <b>это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежно-го выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели;</b>  б) возможная потеря денежных средств инвестором;  в) любая неопределенная ситуация, возникающая на рынке;  г) ситуация, когда собственные средства могут быть потеряны в ходе реализации проекта, а привлеченные средства инвестора нет.</p>
19.	<p>Какой вид инвестиций не включается в нематериальные активы  а) подготовка кадров для будущего производства;  <b>б) кредиты банка;</b>  в) приобретение лицензий, разработка торговой марки и др;  г) «ноу-хау», патенты, изобретения</p>
20.	<p>Под бизнес-планом понимается:  а) <b>документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия, анализирующий проблемы, с которыми можно столкнуться в будущем, и определяющий способы решения этих проблем;</b>  б) комплекс документов, содержащих данные об изменении состава имущества и обязательств предприятия;  в) документ, описывающий основные аспекты будущего коммерческого мероприятия и возможных доходов от его реализации;  г) нет правильного ответа</p>
21.	<p>Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?  а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;  б) <b>поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;</b>  в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;  г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.</p>
22.	<p>Отметьте основные моменты, с которыми связана организация коммерческих процессов:  а) с куплей товаров и/или услуг;  б) с продажей товаров и/или услуг;  в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;  г) <b>с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.</b></p>
23.	<p>Какой смысл содержит данное высказывание? «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»  а) <b>то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;</b>  б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;  в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;  г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений.</p>
24.	<p>Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?  а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;  б) <b>поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;</b>  в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;  г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию</p>
25.	<p>Что является целью коммерческой деятельности?  а) <b>извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;</b>  б) просто систематическое отчуждение товаров;  в) безвозмездная передача товаров третьим лицам;  г) получение прибыли.</p>
26.	<p>Что является объектом торгового оборота?  а) личные права и обязанности;</p>

	б) личный капитал; в) <b>товарораспорядительные документы;</b> г) личные свободы.
27.	Какие стадии применяются при рассмотрении дела о банкротстве? а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение; б) внешнее управление и конкурсное производство; в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство; г) <b>наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.</b>
28.	Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности: а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия; б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия; в) общество с ограниченной ответственностью; г) <b>хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.</b>
29.	Основной признак коммерческого договора: а) возмездность; б) заключается субъектами торговых отношений; в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом. г) <b>возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.</b>
30.	Основной целью деятельности некоммерческой организации является: а) получение прибыли; б) <b>получение прибыли не является основной целью;</b> в) получение гарантий; г) получение товара.
	<b>Выбрать несколько вариантов ответов</b>
31.	Что является целью коммерческой стратегии? а) <b>определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;</b> б) <b>определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;</b> в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности; г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения
32.	Какая информация может содержаться в Маркетинговом плане бизнес-плана: а) <b>показатели качества (надежность, простота эксплуатации, процент брака);</b> б) внешнее оформление и упаковка; в) патентная защищенность; г) <b>описание преимуществ планируемого к производству продукта;</b> д) <b>сильные и слабые стороны товара;</b> е) сравнение с другими товарами.
33.	Методы оценки и прогнозирования объема продаж: а) методы статистического моделирования; б) морфологические методы; в) <b>расчет по коэффициентам эластичности;</b> г) <b>экспертные оценки;</b> д) <b>расчет по нормам потребления</b>
34.	Стандартный бизнес - план содержит следующие разделы: а) <b>резюме;</b> б) план маркетинга; в) план материально-технического снабжения; г) <b>тактический план;</b> д) юридический план; е) оценка риска и страхование ; ж) <b>финансовый план;</b> з) оперативный план.
35.	Project Expert – компьютерная система, предназначенная для создания финансовой модели но-



	<p>вого или действующего предприятия независимо от его отраслевой принадлежности и масштабов, дающая возможность решать следующие задачи:</p> <p>а) разработать детальный финансовый план, определяя потребность в денежных средствах на перспективу;</p> <p>б) <b>составить план развития предприятия или реализации инвестиционного проекта, определив наиболее эффективную стратегию маркетинга, производства, обеспечивающую рациональное использование материальных, кадровых и финансовых ресурсов;</b></p> <p>в) разработать и смоделировать различные сценарии развития предприятия, варьируя значение факторов, способных повлиять на его финансовые результаты;</p> <p>г) <b>сформировать стандартные финансовые документы, рассчитать наиболее распространенные финансовые показатели, провести анализ эффективности текущей и перспективной деятельности предприятия;</b></p> <p>д) подготовить оформленный бизнес – план инвестиционного проекта, соответствующий международным требованиям на русском и нескольких европейских языках;</p> <p>е) все перечисленное</p>														
36.	<p>К основным направлениям коммерческо-посреднической деятельности относятся:</p> <p>а) <b>установление партнерских отношений;</b></p> <p>б) <b>купля-продажа товаров;</b></p> <p>в) <b>сбыт готовой продукции;</b></p> <p>г) разработка технологической карты.</p>														
37.	<p>Базовые стратегии обеспечения конкурентных преимуществ:</p> <p>а) стратегия относительно цены на товар;</p> <p>б) <b>стратегия относительно качества товара;</b></p> <p>в) стратегии относительно цены и качества товара;</p> <p>г) <b>стратегия продвижения;</b></p> <p>д) <b>производственная стратегия.</b></p>														
38.	<p>Биржевая торговля осуществляется в рамках организованного товарного рынка в целях:</p> <p>1) <b>продажи массовых однородных товаров, количественно сравниваемых и взаимозаменяемых;</b></p> <p>2) <b>продажи крупных партий цветных металлов, зерна в соответствии с установленными стандартами партии поставки (лота);</b></p> <p>3) продажи уникальных товаров, предметов антиквариата, произведений искусства;</p> <p>4) продажи валютных кредитов для выполнения государственного заказа.</p>														
39.	<p>К коммерческим процессам относятся:</p> <p>а) <b>изучение и прогнозирование спроса;</b></p> <p>б) <b>заключение договоров на поставку товаров;</b></p> <p>в) <b>рекламно – информационная работа;</b></p> <p>г) хранение товаров.</p>														
40.	<p>Какие элементы коммерческой деятельности выполняются на этапе формирования коммерческих связей:</p> <p>а) поставка товаров, устранение разногласий по договорам</p> <p>б) оформление коммерческих связей, проведение претензионной работы;</p> <p>в) <b>учет и контроль выполнения договоров, заключение договоров;</b></p> <p>г) <b>изучение рынка товаров, определение источников закупки, определение оптимальных каналов сбыта, оценка собственной конкурентоспособности, выбор формы коммерческих связей</b></p>														
<b>Установить соответствие</b>															
41.	<p>Установите соответствие</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 30%;">Бизнес-планирование</td> <td style="width: 5%;">А</td> <td style="width: 60%;">идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Бизнес-идея</td> <td>Б</td> <td>краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Презентация бизнес-плана</td> <td>В</td> <td>самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством</td> </tr> </table> <p><b>Решение: 1-в 2-а 3-б</b></p>			1	Бизнес-планирование	А	идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения	2	Бизнес-идея	Б	краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами	3	Презентация бизнес-плана	В	самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством
1	Бизнес-планирование	А	идея нового продукта или услуги, технического, организационного или экономического решения												
2	Бизнес-идея	Б	краткое изложение основных положений бизнес-плана на переговорах с инвесторами и потенциальными партнерами												
3	Презентация бизнес-плана	В	самостоятельный вид плановой деятельности, которая непосредственно связана с предпринимательством												
42.	<p>Установите соответствие</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 5%;">1</td> <td style="width: 30%;">Инновационные проекты</td> <td style="width: 5%;">А</td> <td style="width: 60%;">преодоление последствий природных и социальных потрясений</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>Организационные проекты</td> <td>Б</td> <td>создание аудиторской системы</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>Экономические проекты</td> <td>В</td> <td>разработка нового продукта</td> </tr> </table>			1	Инновационные проекты	А	преодоление последствий природных и социальных потрясений	2	Организационные проекты	Б	создание аудиторской системы	3	Экономические проекты	В	разработка нового продукта
1	Инновационные проекты	А	преодоление последствий природных и социальных потрясений												
2	Организационные проекты	Б	создание аудиторской системы												
3	Экономические проекты	В	разработка нового продукта												

	4	Социальные проекты	Г	реформирование предприятия
	<b>Решение: 1 –в, 2-г, 3-б, 4-а</b>			
43.	Найти взаимосвязь интересов и условий сторон бизнес-плана:			
	1	Заказчик	А	Удовлетворение общественных потребностей
	2	Инвестор	Б	удовлетворение потребностей в товарах
	3	Потребитель	В	реализация проекта и получение дохода
	4	Органы власти	Г	возврат вложенных средств и получение дивидендов
	<b>Решение: 1-в 2-г 3-б 4-а</b>			
44.	Установите соответствие			
	1	монопроект	А	целевые программы развития регионов, отраслей и других образований,
	2	мультипроект	Б	отдельный проект различного типа, вида и масштаба
	3	мегапроект	В	комплексный проект, требующий применения многопроектного управления
	<b>Решение: 1-б 2-в 3-а</b>			
<b>Решить задачи</b>				
45.	<p>Основными цехами целлюлозно-бумажного комбината за квартал изготовлено продукции на 1400 тыс. руб., в том числе на внутрипроизводственные нужды израсходовано продукции на 100 тыс. руб.; вспомогательными цехами для реализации выработано продукции на 120 тыс. руб.; выполнены ремонтные работы по договору на сумму 200 тыс. руб. Определите объем товарной продукции комбината за отчетный квартал.</p> <p>Объем произведенной основными цехами продукции необходимо уменьшить на величину внутрипроизводственного потребления.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p><b>Решение:</b>  <math>ТП = (1400 - 100) + 120 + 200 = 1620</math> тыс. руб.</p>			
46.	<p>Годовой выпуск продукции бумажной фабрики в натуральном выражении по бумаге А – 5500 пачек; бумаге Б – 7300 пачек; В – 6000 пачек; Г – 4000 пачек. Оптовая цена за пачку бумаги А – 100 руб.; Б – 180 руб.; В – 250 руб.; Г – 290 руб. Остатки готовой продукции на складе по всем видам продукции на начало планируемого периода составляют 2530 тыс. руб. Готовая продукция, отгруженная потребителю, но не оплаченная им в отчетном периоде, стоит 1700 тыс. руб. Остатки нереализованной продукции по всем видам на конец года составили 4880 тыс. руб. Определите планируемый объем реализованной продукции.</p> <p>Ответ запишите в виде целого числа</p> <p><b>Решение:</b>  <math>РП = (5500 \times 0,1 + 7300 \times 0,18 + 6000 \times 0,25 + 4000 \times 0,29) + (2530 + 1700) - 4880 = 3874</math> тыс. руб.</p>			
47.	<p>Определите первоначальную стоимость оборудования, а также остаточную на конец года, если оно было приобретено 15 августа по цене 450 тыс. рублей. Затраты по доставке и наладке составили 12 тыс. рублей. Срок полезного использования – 5 лет. Ответ запишите в виде числа, результат округлить до сотых</p> <p><b>Решение:</b>  <math>СПЕРВ = 450 + 12 = 462</math> тыс. руб.  Для определения остаточной стоимости необходимо рассчитать норму амортизации и размер амортизационных отчислений. Поскольку срок полезного использования равен 5 годам, то годовая норма составит <math>100 / 5 = 20\%</math>, а размер ежемесячных амортизационных отчислений:  <math>АМЕС = (462 \times 20) / (100 \times 12) = 7,7</math> тыс. руб.  <math>СОСТ = 462 - 7,7 \times 4 = 431,2</math> тыс. руб.</p>			
48.	<p>Имеются следующие данные:  Годовой выпуск продукции составил 92 млн. рублей;  Первоначальная стоимость основных средств – 32 млн. рублей;  В октябре было введено оборудования на 8 млн. рублей;  Средняя численность работающих составляет 154 человека.  Определите показатели использования основных средств за год. Ответ запишите округлив до сотых</p>			

	<p><b>Решение:</b>  <math>ССР = 32 + 8 \times 3/12 = 34</math> млн. руб.  <math>ФО = 92 / 34 = 2,7</math> руб./руб.  <math>ФЕ = 34 / 92 = 1 / 2,7 = 0,37</math> руб./руб.  <math>ФВ = 34 / 154 = 0,22</math> млн. руб./чел.</p>
49.	<p>Фактическая себестоимость продукции – 2000 руб., минимально приемлемая выручка от реализации продукции – 2500 руб. Определите минимально приемлемую рентабельность продаж. Ответ запишите в виде целого числа</p> <p><b>Решение:</b>  Минимально приемлемая прибыль: <math>2500 - 2000 = 500</math> руб.  Минимально приемлемая рентабельность продаж: <math>500 / 2500 \times 100\% = 20\%</math></p>
50.	<p>Через 2 года ваш сын будет поступать в университет на коммерческой основе. Плата за весь срок обучения составит 5600 долл., если внести её в момент поступления в университет. Вы располагаете в данный момент суммой в 4000 долл. Под какую минимальную ссудную ставку нужно положить деньги, а банк, чтобы накопить требуемую сумму.</p> <p><b>Решение.</b>  Для решения задачи используем формулу (3.7) при <math>m=1</math>:  <math>r = (5600 / 4000)^{1/2} - 1 = 0,1832 = 18,32\%</math>  Для того чтобы накопить нужную сумму, минимальная ссудная сложная ставка должна составлять 18,32 % годовых.</p>
<b>Темы рефератов</b>	
51.	Управление коммерческой деятельностью производственного предприятия.
52.	Организационная структура коммерческой службы розничных торговых предприятий.
53.	Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях
54.	Товарно-ассортиментная политика как основа коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
55.	Зарубежный опыт организации коммерческой деятельности в розничных предприятиях
56.	Франчайзинг как форма поддержки малого предпринимательства
57.	Значение закупочной деятельности в функционировании розничных торговых предприятий.
58.	Стимулирование сбыта. Перспектива его развития в новых экономических условиях.
59.	Фирменный стиль продажи товаров.
60.	Планирование и организация закупочной деятельности в розничных торговых предприятиях разных организационных форм
61.	Конъюнктура рынка потребительских товаров как составляющая коммерческой деятельности в розничной торговле
62.	Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики как основы коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
63.	Товароснабжение как основа развития торгово-коммерческого процесса в розничном торговом предприятии.
64.	Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
65.	Организация рациональной системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия на рынке потребительских товаров.

## 3.2 Собеседование (вопросы для экзамена)

### 3.2.1 Вопросы для зачета

ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов (ИД<sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов)

№ задания	Формулировка вопроса
66.	Понятие коммерции и коммерческой деятельности

67.	Цели и принципы коммерческой деятельности
68.	Исторические аспекты развития коммерческой деятельности
69.	Значение и задачи развития коммерческой деятельности в современных условиях хозяйствования
70.	Факторы, влияющие на коммерческую деятельность предприятия
71.	Рынок как сфера коммерческой деятельности. Виды и характеристики рынков
72.	Субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы юридических лиц, осуществляющих коммерческую деятельность
73.	Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация товаров.
74.	Товар как объект коммерческой деятельности. Классификация товаров.
75.	Концепция жизненного цикла товара
76.	Понятие, характеристики и структура товарного ассортимента
77.	Коммерческая информация, ее характеристика, виды и источники поступления
78.	Коммерческая тайна и обеспечение ее защиты
79.	Риски в коммерческой деятельности: виды, характеристика, способы уменьшения
80.	Понятие и виды хозяйственных договоров. Характеристика договоров, используемых в коммерческой деятельности
81.	Структура и содержание договоров поставки и купли-продажи
82.	Коммерческие взаиморасчеты
83.	Деятельность по оптовым закупкам товара: задачи и содержание. Классификация поставщиков
84.	Изучение и выбор поставщиков
85.	Классификация и виды договоров.

### 3.2.1 Вопросы для экзамена

ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов (ИД1<sub>ОПК-3</sub> – Понимает природу торгово-экономических процессов)

86.	Понятие коммерческой сделки. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей.
87.	Внешняя и внутренняя среда бизнеса, ее анализ
88.	Анализ безубыточности
89.	Типология бизнес-планов
90.	Краткосрочные и долгосрочные решения финансового планирования
91.	Проведите анализ соотношения функций планирования и контроля, выполняемых менеджерами на каждом уровне управления
92.	Основные аспекты формирования прибыли в составе цены на товары, работы, услуги
93.	Организационный механизм материального обеспечения. Планирование снабжения, обеспечения цехов и работа с поставщиками.
94.	Электронные закупки.
95.	Организация расчетов в коммерческой деятельности
96.	Факторинговые операции. Анализ затрат на осуществление этапов коммерческой деятельности
97.	Управление товарными запасами.
98.	Оценочные модели ассортимента. Сущность товародвижения.
99.	Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки.
100.	Ценовая политика сбыта. Ценообразование
101.	Оптовая продажа товаров.
102.	Маркетинговые стратегии в организации работы оптово-посреднической фирмы.
103.	Методы планирования продаж и составление трейд- маркетингового бюджета.
104.	Интернет-торговля.
105.	Стимулирование сбыта и продаж.
106.	Тенденции развития розничной торговли.

107.	Эффективность коммерческой деятельности.
108.	Коммерческая деятельность на разных этапах жизненного цикла инновационного предприятия.
109.	Внутренние и внешние факторы конкурентоспособности предприятия.
110.	Коммерческая деятельность как фактор формирования конкурентоспособности.

#### **4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

Процедуры оценивания в ходе изучения дисциплины знаний, умений и навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, регламентируются положениями:

П ВГУИТ 2.4.03 Положение о курсовых, экзаменах и зачетах

П ВГУИТ 4.1.02 Положение о рейтинговой оценке текущей успеваемости

Для оценки знаний, умений, навыков обучающихся по дисциплине применяется рейтинговая система. Итоговая оценка по дисциплине определяется на основании определения среднеарифметического значения баллов по каждому заданию.

**5. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания для каждого результата обучения по дисциплине**

Результаты обучения по этапам формирования компетенций	Предмет оценки (продукт или процесс)	Показатель оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	Шкала оценивания	
				Академическая оценка или баллы	Уровень освоения компетенции
ОПК-3. Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов (ИД <sub>1</sub> ОПК-3 – Понимает природу торгово-экономических процессов)					
<b>Знает</b>	содержание торгово-экономических процессов	результаты тестирования	Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
		собеседование (экзамен)	Обучающийся обладает частичными и разрозненными знаниями, только некоторые из которых может связывать между собой	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающийся обладает минимальным набором знаний, необходимым для системного взгляда на изучаемый объект	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающийся обладает набором знаний, достаточным для системного взгляда на изучаемый объект	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающийся обладает системным взглядом на изучаемый объект	Отлично	Освоена / повышенный
<b>Умеет</b>	анализировать торгово-экономические процессы	собеседование (экзамен)	Обучающимся даны правильные ответы менее чем на 59,99 % всех тестовых вопросов	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный
			Обучающимся даны правильные ответы на 60-74,99% всех тестовых вопросов	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			Обучающимся даны правильные ответы на 75-84,99% всех тестовых вопросов	Хорошо	Освоена / повышенный
			Обучающимся даны правильные ответы на 85-100% всех тестовых вопросов	Отлично	Освоена / повышенный
<b>Владеет</b>	навыками сбора, анализа необходимой информации в профессиональной	домашнее задание	обучающийся не может (не умеет) записать алгоритм выполнения работы, не может выбрать методику для проведения расчетов, не представляет результаты работы в виде аналитического отчета; не демонстрирует навыки, предусмотренные планирую-	Неудовлетворительно	Не освоена / недостаточный

	деятельности		мыми результатами обучения	Удовлетворительно	Освоена / базовый
			запись алгоритма решения задания у обучающегося вызывает затруднения (алгоритм решения записан с ошибками), представляет результаты работы в виде аналитического отчета, в котором допускает неверное оформление; демонстрирует минимальный набор навыков, предусмотренных планируемыми результатами обучения		
			обучающийся решает задания, используя верный алгоритм решения, при решении допускает незначительные ошибки, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения		
			обучающийся решает задания, используя верный алгоритм решения, при решении не допускает ошибок, представляет результаты работы в виде правильно оформленного аналитического отчета; демонстрирует навыки, предусмотренные планируемыми результатами обучения	Отлично	Освоена / повышенный