

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Новосибирский государственный технический университет»

Кафедра экономической теории и прикладной экономики

“УТВЕРЖДАЮ”
ДЕКАН ФБ
д.э.н. Хайруллина М. В.
“ ____ ” _____ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
Коммерческая деятельность предприятия (организации)

Образовательная программа: 38.03.01 Экономика, профиль: Экономика предприятий и организаций

Курс: 4, семестр : 7

Факультет бизнеса,

		Семестр
№	Вид деятельности	7
1	Всего зачетных единиц (кредитов)	4
2	Всего часов	144
3	Всего занятий в контактной форме, час.	64
4	Лекции, час.	36
5	Практические занятия, час.	18
6	Лабораторные занятия, час.	0
7	из них в активной и интерактивной форме, час.	6
8	Аттестация, час.	2
9	Консультации, час.	8
10	Самостоятельная работа, час.	80
11	Виды самостоятельной работы (курсовой проект, курсовая работа, РГЗ, подготовка к контрольной работе)	контр.
12	Вид аттестации	Э

Рабочая программа составлена на основании федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению (специальности): 38.03.01 Экономика

ФГОС введен в действие приказом №1327 от 12.11.2015 г. , дата утверждения: 30.11.2015 г.

Место дисциплины в структуре учебного плана: Блок 1, вариативная

Рабочая программа разработана на основе компетентностной модели выпускника по направлению (специальности): 38.03.01 Экономика

Рабочая программа обсуждена на заседании кафедры

ЭТПЭ, протокол заседания кафедры №7 от 20.06.2017

Утверждена на совете факультета бизнеса, протокол № 6 от 21.06.2017

Программу разработал:

старший преподаватель, Карелин И. Н.

Заведующий кафедрой:

профессор, д.э.н. Литвинцева Г. П.

Ответственный за образовательную программу:

заведующий кафедрой Литвинцева Г. П.

1. Внешние требования

Таблица 1.1

Компетенция ФГОС: ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности; в части следующих результатов обучения:
з1. знать основные категории, закономерности и принципы развития экономических процессов на макро- и микроэкономическом уровне
у2. уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования
Компетенция ФГОС: ПК.5 способность анализировать и интерпретировать финансовую, бухгалтерскую и иную информацию, содержащуюся в отчетности предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; в части следующих результатов обучения:
у4. уметь использовать источники экономической, социальной, управленческой информации

2. Требования НГТУ к результатам освоения дисциплины

Таблица 2.1

Результаты изучения дисциплины по уровням освоения (иметь представление, знать, уметь, владеть)	Формы организации занятий
<i>Коммерческая деятельность предприятия (организации)</i>	
ОК.3.з1 знать основные категории, закономерности и принципы развития экономических процессов на макро- и микроэкономическом уровне	
1. знать основы коммерческой деятельности предприятий (организаций) .	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
2. знать элементы управления коммерческой деятельностью предприятия.	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
ОК.3.у2 уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования	
3. уметь применять методы определения потребностей в ресурсах предприятий оптовой, розничной торговли их анализ для коммерческой деятельности.	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
4. уметь оценивать эффективность коммерческой деятельности с учетом внутренних и внешних условий.	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа
ПК.5.у4 уметь использовать источники экономической, социальной, управленческой информации	
5. уметь использовать источники экономической информации для анализа коммерческой деятельности	Лекции; Практические занятия; Самостоятельная работа

3. Содержание и структура учебной дисциплины

Таблица 3.1

Темы лекций	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 7				
Дидактическая единица: Основы коммерческой деятельности.				
1. Сущность, роль и задачи коммерческой деятельности.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
2. Организационно правовые формы торговых предприятий.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
3. Материально техническая база и информационное обеспечение коммерческой деятельности.	0	4	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.

4. Психология и этика коммерческой деятельности.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
Дидактическая единица: Организация коммерческой деятельности предприятия.				
5. Организация хозяйственных связей и расчетов в коммерческой деятельности.	0	2	1, 2	Лекция с использованием мультимедийной техники.
6. Организационные структуры торговых предприятий и их функции.	0	2	1, 2	Лекция с использованием мультимедийной техники.
7. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
8. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
9. Особенности коммерческой деятельности при совершении импортно-экспортных операций.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
10. Инновационные формы коммерческой деятельности.	0	2	1	Лекция с использованием мультимедийной техники.
Дидактическая единица: Управление коммерческой деятельностью предприятия.				
11. Сущность, методы и принципы управления коммерческой деятельностью предприятия.	0	2	2	Лекция с использованием мультимедийной техники.
12. Исследование рынка товаров.	0	2	2, 5	Лекция с использованием мультимедийной техники.
13. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	0	4	3, 4, 5	Лекция с использованием мультимедийной техники.
14. Коммерческий риск и способы его уменьшения.	0	4	3, 4	Лекция с использованием мультимедийной техники.
15. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.	0	2	3, 4, 5	Лекция с использованием мультимедийной техники.

Таблица 3.2

Темы практических занятий	Активные формы, час.	Часы	Ссылки на результаты обучения	Учебная деятельность
Семестр: 7				
Дидактическая единица: Основы коммерческой деятельности.				
1. Сущность, роль и задачи коммерческой деятельности.	0	1	1	Обсуждение основных видов и задач коммерческой деятельности.
2. Организационно правовые формы торговых предприятий.	0	1	1	Обсуждение организационно правовых форм торгового предприятия.
3. Материально техническая база и информационное обеспечение коммерческой деятельности.	0	2	1	Обсуждение материального и информационного обеспечения коммерческой деятельности.
4. Психология и этика коммерческой деятельности.	1	1	1	Дискуссия по этике коммерческой деятельности.
Дидактическая единица: Организация коммерческой деятельности предприятия.				

5. Организация хозяйственных связей и расчетов в коммерческой деятельности.	0	1	1, 2	Обсуждение организации хозяйственных связей.
6. Организационные структуры торговых предприятий и их функции.	0	1	1, 2	Дискуссия по видам организационных структур коммерческих предприятий.
7. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.	1	1	1	Дискуссия по особенностям коммерческой деятельности в области оптовой торговли.
8. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле.	1	1	1	Дискуссия об особенностях коммерческой деятельности в области розничной торговли.
9. Особенности коммерческой деятельности при совершении импортно экспортных операций.	0	1	1	Обсуждение особенностей коммерческой деятельности при совершении импортно экспортных операций.
10. Инновационные формы коммерческой деятельности.	1	1	1	Дискуссия по инновационным формам коммерческой деятельности.
Дидактическая единица: Управление коммерческой деятельностью предприятия.				
11. Сущность, методы и принципы управления коммерческой деятельностью предприятия.	0	1	2	Дискуссия по методам управления коммерческой деятельностью.
12. Исследование рынка товаров.	0	1	2, 5	Выполнение упражнения по исследованию рынка товара.
13. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	0	2	3, 4, 5	Выполнение упражнений по формированию ассортимента торгового предприятия.
14. Коммерческий риск и способы его уменьшения.	2	2	3, 4	Дискуссия на тему уменьшения коммерческих рисков.
15. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.	0	1	3, 4, 5	Выполнение упражнения по оценке и анализу эффективности коммерческой деятельности.

4. Самостоятельная работа обучающегося

№	Виды самостоятельной работы	Ссылки на результаты обучения	Часы на выполнение	Часы на консультации
Семестр: 7				
1	Контрольные работы	1, 2, 3, 4, 5	5	2

Контрольная работа выполняется в виде письменной работы по методическим указаниям, представленным в рабочей программе. В работе должны быть представлены расчеты и сделаны выводы. Обязательно нужно указывать список используемых источников. Выполнение контрольной работы дополняет и расширяет представление студентов о применении упрощенной системы налогообложения на предприятии (в организации)., подробная информация приведена в приложении №3 : Семакина Г. А. Коммерческая деятельность предприятий (организаций) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Г. А. Семакина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000207278. - Загл. с экрана. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. Спорник практических заданий для проверки учебной практики [Электронный ресурс] : пособие / С.И. Башаримова. - Минск: Выш. шк., 2009. - 112 с. - ISBN 978-985-06-1642-5. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505917 - Загл. с экрана. Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215. - Загл. с экрана.				
2	Подготовка к занятиям	1, 2, 3, 4, 5	50	4
Чтение основной и дополнительной литературы. При подготовке к занятиям студенты должны ознакомиться с соответствующими главами источников из списка литературы (на выбор)., подробная информация приведена в приложении №4 : Семакина Г. А. Коммерческая деятельность предприятий (организаций) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Г. А. Семакина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000207278. - Загл. с экрана. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. Спорник практических заданий для проверки учебной практики [Электронный ресурс] : пособие / С.И. Башаримова. - Минск: Выш. шк., 2009. - 112 с. - ISBN 978-985-06-1642-5. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505917 - Загл. с экрана. Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215. - Загл. с экрана.				
3	Подготовка к аттестации	1, 2, 3, 4, 5	25	2
Подготовка к аттестации включает: 1) Повторение и обобщение материалов лекционного курса. 2) Повторение материалов практических занятий. 3) При необходимости расширения или углубления знаний по отдельным темам рекомендуется обращаться к литературе из предлагаемого в рабочей программе списка. 4) Все возникшие в ходе повторения вопросы можно задать преподавателю на консультациях. , подробная информация приведена в приложении №2 : Семакина Г. А. Коммерческая деятельность предприятий (организаций) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Г. А. Семакина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000207278. - Загл. с экрана. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. Спорник практических заданий для проверки учебной практики [Электронный ресурс] : пособие / С.И. Башаримова. - Минск: Выш. шк., 2009. - 112 с. - ISBN 978-985-06-1642-5. - Режим доступа: http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505917 - Загл. с экрана. Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215. - Загл. с экрана.				

5. Технология обучения

Для организации и контроля самостоятельной работы обучающихся, а также проведения консультаций применяются информационно-коммуникационные технологии (табл. 5.1).

Таблица 5.1

Деятельность	Информационно-коммуникационные технологии
Информирование	Среда электронного обучения НГТУ: http://dispace.edu.nstu.ru/didesk/course/show/7329
Консультирование	Среда электронного обучения НГТУ: http://dispace.edu.nstu.ru/didesk/course/show/7329

Контроль	Среда электронного обучения НГТУ: http://dispace.edu.nstu.ru/didesk/course/show/7329
Размещение учебных материалов	Среда электронного обучения НГТУ: http://dispace.edu.nstu.ru/didesk/course/show/7329 ; ЭБС: http://virtua.library.nstu.ru/lib/item?id=chamo:236215&the me=NB_NSTU

6. Правила аттестации обучающихся по учебной дисциплине

Для аттестации обучающихся по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС), позволяющая выставять оценки по традиционной шкале и 15-уровневой ECTS.

Краткая информация о БРС приведена в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Оцениваемые виды деятельности обучающихся	Мин. балл	Максимальный балл
Семестр: 7		
<i>Практические занятия:</i>	15	30
Контролирующие материалы приводятся в "Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215 . - Загл. с экрана."		
<i>Контрольные работы:</i>	15	30
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215 . - Загл. с экрана."		
<i>Экзамен:</i>	20	40
Контролирующие материалы (список вопросов) приводятся в "Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215 . - Загл. с экрана."		

В таблице 6.2 представлено соответствие форм контроля заявляемым требованиям к результатам освоения дисциплины.

Таблица 6.2

Коды компетенций ФГОС	Результаты обучения	Формы контроля	
		Контр. раб.	Экзамен
ОК.3	з1. знать основные категории, закономерности и принципы развития экономических процессов на макро- и микроэкономическом уровне	+	+
	у2. уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования	+	+
ПК.5	у4. уметь использовать источники экономической, социальной, управленческой информации	+	+

Фонд оценочных средств по дисциплине представлен в приложении № 1 к рабочей программе.

7. Литература

Основная литература

1. Коммерческая деятельность : учебник для бакалавров / И. М. Синяева [и др.] ; Финансовый ун-т при Правительстве РФ. - Москва, 2016. - 505, [1] с. : ил., табл.. - Посвящ. 95-летию Финансового ун-та.

2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-16-006593-9, 500 экз. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=398696> - Загл. с экрана.

3. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.Г. Панкратов. - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2012. - 500 с.: 60х84 1/16. (переплет) ISBN 978-5-394-01418-5, 2000 экз. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=317391> - Загл. с экрана.

Дополнительная литература

1. Колмакова Т. Б. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для очной и заочной формы обучения по специальности 061500 "Маркетинг" / Т. Б. Колмакова ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, 2004. - 31 с.. - Режим доступа: <http://www.library.nstu.ru/fulltext/metodics/2004/kolm.rar>

2. Дашков Л. П. Коммерция и технология торговли : учебник для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. - М., 2007. - 698, [1] с. : ил., табл.

3. Арустамов Э. А. Основы бизнеса : учебное пособие / Э. А. Арустамов. - М., 2009. - 229, [1] с.

4. Виноградова, С.Н. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс] : учебник / С.Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск: Выш. шк., 2012. - 288 с. - ISBN 978-985-06-2059-0. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=508062> - Загл. с экрана.

Интернет-ресурсы

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] : официальный сайт. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>. - Загл. с экрана.

2. ЭБС НГТУ : <http://elibrary.nstu.ru/>

3. Высшая школа экономики : Национальный исследовательский университет [Электронный ресурс] : официальный сайт. - Режим доступа: <https://www.hse.ru/>. - Загл. с экрана.

4. ЭБС «Издательство Лань» : <https://e.lanbook.com/>

5. Eurostat [Electronic resource] // European Commission. - Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/>. - Title from screen.

6. ЭБС IPRbooks : <http://www.iprbookshop.ru/>

7. ЭБС "Znanium.com" : <http://znanium.com/>

8. :

8. Методическое и программное обеспечение

8.1 Методическое обеспечение

1. Карели И. Н. Коммерческая деятельность предприятия (организации) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / И. Н. Карелин ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2017]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000236215. - Загл. с экрана.

2. Семакина Г. А. Коммерческая деятельность предприятий (организаций) [Электронный ресурс] : электронный учебно-методический комплекс / Г. А. Семакина ; Новосиб. гос. техн. ун-т. - Новосибирск, [2014]. - Режим доступа: http://elibrary.nstu.ru/source?bib_id=vtls000207278. - Загл. с экрана.

3. Башаримова, С.И. Коммерческая деятельность. Спорник практических заданий для проверки учебной практики [Электронный ресурс] : пособие / С.И. Башаримова. - Минск: Выш. шк., 2009. - 112 с. - ISBN 978-985-06-1642-5. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=505917> - Загл. с экрана.

8.2 Специализированное программное обеспечение

1 Microsoft Windows

2 Microsoft Office

9. Материально-техническое обеспечение

Презентационное оборудование

№	Наименование	Назначение
1	Презентационное оборудование (мультимедиа-проектор, экран, компьютер для управления)	Для проведения лекционных занятий.

1. Обобщенная структура фонда оценочных средств учебной дисциплины

Обобщенная структура фонда оценочных средств по дисциплине Коммерческая деятельность предприятия (организации) приведена в Таблице.

Таблица

Формируемые компетенции	Показатели сформированности компетенций (знания, умения, навыки)	Темы	Этапы оценки компетенций	
			Мероприятия текущего контроля (курсовой проект, РГЗ(Р) и др.)	Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)
ОК.3 способность использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	з1. знать основные категории, закономерности и принципы развития экономических процессов на макро- и микроэкономическом уровне	Инновационные формы коммерческой деятельности. Инновационные формы коммерческой деятельности. Исследование рынка товаров. Материально техническая база и информационное обеспечение коммерческой деятельности. Организационно правовые формы торговых предприятий. Организационные структуры торговых предприятий и их функции. Организация хозяйственных связей и расчетов в коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Особенности коммерческой деятельности в розничной торговле. Особенности коммерческой деятельности при совершении импортно-экспортных операций. Психология и этика коммерческой деятельности. Сущность, методы и принципы управления коммерческой деятельностью предприятия. Сущность, роль и задачи коммерческой деятельности.	Контрольная работа, вопросы 1-19	Экзамен, вопросы 1-42,44
ОК.3	у2. уметь применять методы определения потребности (в соответствии с целями предприятия) и стоимостной оценки различных (трудовых, технических и материальных) ресурсов предприятия и показатели их использования	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия. Коммерческий риск и способы его уменьшения. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	Контрольная работа, вопросы 20-25	Экзамен, Вопросы 43,45-50

ПК.5	у4. уметь использовать источники экономической, социальной, управленческой информации	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия. Исследование рынка товаров. Формирование ассортимента и управление товарными запасами.	Контрольная работа, вопросы 21,22,23,25	Экзамен, Вопросы 42,43,45-49
------	---	---	---	------------------------------

2. Методика оценки этапов формирования компетенций в рамках дисциплины.

Промежуточная аттестация по **дисциплине** проводится в 7 семестре - в форме экзамена, который направлен на оценку сформированности компетенций ОК.3 и ПК.5.

Экзамен проводится в письменном виде, предлагается один экзаменационный билет из двух вопросов из 25 вариантов билетов. Каждый вопрос экзаменационного билета оценивается в соответствии с установленными критериями, сформулированными в паспорте контрольной работы.

Кроме того, сформированность компетенции проверяется при проведении мероприятий текущего контроля, указанных в таблице раздела 1.

В 7 семестре обязательным этапом текущей аттестации является контрольная работа. Требования к выполнению контрольной работы, состав и правила оценки сформулированы в паспорте контрольной работы.

Общие правила выставления оценки по дисциплине определяются балльно-рейтинговой системой, приведенной в рабочей программе учебной дисциплины.

На основании приведенных далее критериев можно сделать общий вывод о сформированности компетенции ОК.3 и ПК.5, за которые отвечает дисциплина, на разных уровнях.

Общая характеристика уровней освоения компетенций.

Ниже порогового. Уровень выполнения работ не отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, пробелы могут носить существенный характер, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы не достаточно, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнены или выполнены с существенными ошибками.

Пороговый. Уровень выполнения работ отвечает большинству основных требований, теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом в основном сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий выполнено, некоторые виды заданий выполнены с ошибками.

Базовый. Уровень выполнения работ отвечает всем основным требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, некоторые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы недостаточно, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество выполнения ни одного из них не оценено минимальным числом баллов, некоторые из выполненных заданий, возможно, содержат ошибки.

Продвинутый. Уровень выполнения работ отвечает всем требованиям, теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному.

Паспорт экзамена

по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)», 7 семестр

1. Методика оценки

Экзамен проводится в письменной форме, по билетам. Билет формируется по следующему правилу: первый вопрос выбирается из диапазона вопросов 1-25, второй вопрос из диапазона вопросов 26-50 (список вопросов приведен ниже). В ходе экзамена преподаватель вправе задавать студенту дополнительные вопросы из общего перечня (п. 4).

Форма экзаменационного билета

НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
Факультет ФБ

Билет № 1

к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

1. Субъекты коммерческой деятельности.
2. Сущность и составные элементы товарной политики организаций оптовой торговли.

Утверждаю: зав. кафедрой

_____ проф. Г.П. Литвинцева
(подпись)

« » 201 г.
(дата)

2. Критерии оценки

- Ответ на экзаменационный билет считается **неудовлетворительным**, если студент при ответе на вопросы не дает определений основных понятий, оценка составляет *0-19 баллов*.
- Ответ на экзаменационный билет засчитывается на **пороговом** уровне, если студент при ответе на вопросы дает определение основных понятий, оценка составляет *20-29 баллов*.
- Ответ на экзаменационный билет засчитывается на **базовом** уровне, если студент при ответе на вопросы формулирует основные экономические законы, дает характеристику процессов и явлений, знаком с показателями развития региона и бюджетной обеспеченности, оценка составляет *30-34 баллов*.
- Ответ на экзаменационный билет засчитывается на **продвинутом** уровне, если студент при ответе на вопросы проводит сравнительный анализ понятий, знаком с методиками оценки социально-экономического потенциала региона и бюджетного регулирования, проводит комплексный анализ, выявляет проблемы, предлагает механизмы решения, оценка составляет *35-40 баллов*.

3. Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине экзаменационные баллы учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4. Вопросы к экзамену по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

1. Субъекты коммерческой деятельности.
2. Объекты коммерческой деятельности.
3. Инфраструктура рынка.
4. Внутренние факторы, влияющие на коммерческую деятельность.
5. Внешние факторы, влияющие на коммерческую деятельность.
6. Преимущества основных организационно-правовых форм для мелких, малых, средних и крупных торговых предприятий.
7. Недостатки основных организационно-правовых форм для мелких, малых, средних и крупных торговых предприятий.
8. Торговая инфраструктура предприятий розничной торговли.
9. Торговая инфраструктура предприятий оптовой торговли.
10. Структура основных производственных фондов торгового предприятия и их влияние на уровень торговых процессов и обслуживания покупателей.
11. Показатели оценки эффективности основных производственных фондов торгового предприятия.
12. Инвестиционная активность торгового предприятия.
13. Особенности автоматизированных технологий получения и обработки информации в торговой организации.
14. Технические средства, используемые для автоматизации работы торговой организации.
15. Коммерческие сведения конфиденциального характера и меры их защиты.
16. Профессиональные требования к коммерческому работнику.
17. Деловой этикет предпринимателя-коммерсанта.
18. Организация и ведение деловых переговоров.
19. Сущность и порядок регулирования хозяйственных.
20. Договор поставки: понятие, структура, отличительные признаки, способы заключения.
21. Договор розничной купли продажи.
22. Роль оптовых предприятий в организации в организации хозяйственных связей и поставках товаров.
23. Группы персонала и критерии оценки его деятельности в процессе управления организацией торговли.
24. Варианты организационной структуры коммерческих служб торговых организаций.
25. Характеристика организационных форм сбыта между производителями и торговыми предприятиями.
26. Сущность и составные элементы товарной политики организаций оптовой торговли.
27. Организация оптовой продажи товаров.
28. Цели коммерческой работы предприятия розничной торговли и меры по их достижению.
29. Схема формирования торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.
30. Методы розничной продажи товаров.
31. Организация розничной продажи и обслуживание покупателей.

32. Организация импортно-экспортных операций.
33. Документы, используемые при совершении импортно-экспортных операций.
34. Влияние инновационных процессов на развитие торговли.
35. Преимущества и недостатки инновационных форм коммерческой деятельности.
36. Модель построения и ведения коммерческой деятельности.
37. Модель формирования конкурентной стратегии торговой организации на рынке товаров.
38. Методы управления коммерческой деятельностью.
39. Схема процесса управления персоналом коммерческих служб в организациях оптовой и розничной торговли, отличительные особенности.
40. Функции управления торговыми предприятиями.
41. Структура управления торговыми предприятиями.
42. Содержание исследования рынка товаров.
43. Методы прогнозирования спроса потребителей.
44. Управление качеством продукции.
45. Современные методы формирования цены.
46. Методы планирования продаж.
47. Показатели, характеризующие состояние ассортимента товаров магазина.
48. Оценка результативности коммерческой деятельности торговой организации.
49. Экономические показатели, характеризующие эффективность складского хозяйства торговой организации.
50. Способы снижения коммерческих рисков.

Паспорт контрольной работы

по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)», 7 семестр

1. Методика оценки

Контрольная работа направлена на углубление теоретических знаний и формирование практических навыков по дисциплине. Контрольная работа является внеаудиторной работой.

Теоретические вопросы к контрольной работе.

- 1) Условия, способствующие формированию эффективной коммерческой деятельности торговой организации.
- 2) Цели и признаки коммерческой стратегии в условиях формирующего и развитого рынка.
- 3) Особенности функционирования различных форм собственности в торговле.
- 4) Факторы, влияющие на уровень инвестиций торгового предприятия.
- 5) Классификация осваиваемых инвестиционных проектов торговыми организациями.
- 6) Информация, необходимая для ведения коммерческой деятельности.
- 7) Деловые письма в коммерческой работе.
- 8) Личностные и профессиональные требования к коммерческому работнику.
- 9) Сущность и содержание договора купли-продажи.
- 10) Критерии отбора поставщиков-изготовителей товаров и поставщиков-посредников для установления хозяйственных связей.
- 11) Сущность и содержание договора комиссии.
- 12) Направления кадровой политики торговой организации.
- 13) Методы стимулирования трудовой активности персонала торгового предприятия.
- 14) Классификация форм и методов оптовой торговли.
- 15) Сравнение вертикальных и горизонтальных форм кооперации в оптовой торговле.
- 16) Стратегии развития предприятия розничной торговли на товарных рынках.
- 17) Функции и операции продавцов по стимулированию покупки товаров на предприятии розничной торговли.
- 18) Экономическая эффективность экспортно-импортных операций.
- 19) Характеристика основных составляющих формирования стратегии коммерческой деятельности.
- 20) Методы оценки эффективности инновационных проектов в коммерческой деятельности.
- 21) Оценка спроса на потребительские товары.
- 22) Понятие, сущность ассортиментной политики торгового предприятия
- 23) Управление товарными запасами на оптовых базах
- 24) Сущность коммерческих рисков и их оценка.
- 25) Виды эффективности коммерческой деятельности и ее комплексная оценка.

Каждый из 25 вариантов контрольной работы включает 1 задание индивидуального характера выполнения (один теоретический вопрос). Индивидуальный вариант выбирается согласно номеру студента в списке группы. Работа выполняется письменно. Студент обязан предоставить отчет о выполнении контрольной работы не позднее 15 недели. Содержание

отчета должно быть полным, достоверным, логичным и аргументированным. Структура отчета включает в себя:

1. Титульный лист.
2. Цель и задачи контрольной работы.
3. Результаты (ответ на теоретический вопрос, расчеты, графики, таблицы и т.п.)
4. Ответы на контрольные вопросы.

Отчет формируется в качестве самостоятельной внеаудиторной работы студента. Требования к оформлению отчета о выполнении контрольной работы:

- титульный лист установленной формы;
- текст должен содержать заголовки в соответствии со структурой отчета;
- формат А4;
- шрифт – Times New Roman;
- размер шрифта – 12-14 пт;
- цвет шрифта – черный;
- межстрочный интервал – 1-1,5;
- размеры полей: верхнее – 20 мм, нижнее – 20 мм, левое – 30 мм, правое – 10 мм;
- абзацный отступ – 1,25 мм;
- выравнивание текста – по ширине;
- страницы работы нумеруются арабскими цифрами в нижней части листа, начиная с титульного листа, номер на котором не ставится;
- объем работы до 8 страниц;
- список использованных источников, оформленных по ГОСТ.

В целях дополнительного контроля освоения студентом знаний и умений преподаватель может потребовать от студента подтвердить практические навыки путем аудиторного решения аналогичных задач из данного задания.

Отчет предоставляется преподавателю ТОЛЬКО в распечатанном виде.

2) Критерии оценки

Каждое задание контрольной работы оценивается в соответствии с приведенными ниже критериями.

Контрольная работа считается **невыполненной**, если теоретический вопрос изложен неадекватно. Оценка составляет 0 – 14 баллов.

Работа выполнена на **пороговом** уровне, если теоретический вопрос изложен не полностью. Оценка составляет 15 – 22 балла.

Работа выполнена на **базовом** уровне, если теоретический вопрос изложен с незначительными оплошностями. Оценка составляет 23 – 26 баллов.

Работа считается выполненной **на продвинутом** уровне, если теоретический вопрос изложен полностью. Оценка составляет 27 – 30 баллов.

3) Шкала оценки

В общей оценке по дисциплине баллы за контрольную работу учитываются в соответствии с правилами балльно-рейтинговой системы, приведенными в рабочей программе дисциплины.

4) Пример варианта контрольной работы

Задание № 3

Задания:

Вопрос. Особенности функционирования различных форм собственности в торговле.

Правила аттестации студентов по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятия (организации)»

Для аттестации студентов по дисциплине используется балльно-рейтинговая система (БРС). Рейтинг студента по дисциплине определяется как сумма баллов за работу в семестре (текущий рейтинг) и баллов, полученных в результате итоговой аттестации (экзамен).

В табл. 1 приведено максимальное количество баллов, которое может набрать студент по видам учебной деятельности в течение семестра и диапазоны баллов, соответствующие минимальному и максимальному количеству баллов. Максимальная сумма баллов за семестр составляет 100 баллов (текущий рейтинг – 60 баллов, итоговая аттестация (экзамен) – 40 баллов).

Правила текущей аттестации

В течение семестра необходимо выполнить одну внеаудиторную контрольную работу, в сроки, установленные учебным графиком, а также домашние задания, которые представляются в устном виде на практических занятиях.

Правила итоговой аттестации

1. К экзамену допускаются студенты, выполнившие все задания, и набравшие не менее 30 баллов по результатам текущего рейтинга.
2. Если по итогам текущей аттестации студент набрал от 15 до 29 баллов, то он может быть допущен к экзамену, если выполнит все предусмотренные программой виды работ в семестре и наберет количество баллов, не ниже минимально допустимого.
3. Если по итогам текущей аттестации студент набрал меньше 15 баллов, то в текущем семестре к экзамену не допускается.

Экзамен проводится в письменном виде, предлагается один экзаменационный билет из двух вопросов из 25 вариантов билетов. Каждый вопрос экзаменационного билета оценивается в соответствии с приведенными ниже критериями.

Ответ на экзаменационный вопрос считается **неудовлетворительным**, если теоретический вопрос изложен неадекватно, и оценка составляет 0 – 9 баллов.

Ответ на экзаменационный вопрос засчитывается на **базовом уровне**, если теоретический вопрос изложен не полностью, и оценка составляет 10 – 13 балла.

Ответ на экзаменационный вопрос засчитывается на **пороговом уровне**, если теоретический вопрос изложен с незначительными оплошностями, то оценка составляет 14 – 17 баллов.

Ответ на экзаменационный вопрос засчитывается на **продвинутом уровне**, если теоретический вопрос изложен полностью, и оценка составляет 18 – 20 баллов.

4. Если в результате итоговой аттестации студент набрал менее 20 баллов, то прохождение дисциплины считается неудовлетворительным (несмотря на любое количество баллов, набранных по текущей аттестации). Последующие 2 пересдачи осуществляются без учета набранных по текущей аттестации баллов.

5. Общее задание считается выполненным на **пороговом уровне**, если студент знает определения основных понятий и характеристики основных направлений коммерческой деятельности, оценка составляет 20–29 баллов. Задание считается выполненным на **базовом уровне**, если студент знает основы организации коммерческой деятельности в различных сферах, оценка составляет 30–34 балла. Задание считается выполненным на **продвинутом уровне**, если студент может анализировать экономические проблемы в

коммерческой деятельности предприятий, демонстрирует и обосновывает свое мнение относительно различных вариантах дальнейшего развития коммерческой деятельности предприятия, оценка составляет 35–40 баллов.

Таблица 1 – Формирование текущего и итогового рейтинга по дисциплине

№ п/п	Вид учебной работы (учебной деятельности)	Максимальное количество баллов	Диапазоны баллов	Срок представления и защиты
1.	Выполнение домашних заданий и работа на практических занятиях*	30	15–30	В течение семестра
2.	Контрольная работа*	30	15–30	15 неделя
Итого по текущему рейтингу		60	30–60	
4.	Экзамен	40	20–40	По графику учебного процесса
Итого за семестр		100	0–49 (неудовлетворительно) 50–72 (удовлетворительно) 73–86 (хорошо) 87–100 (отлично)	

* При сдаче домашних, контрольных работ позже срока применяется коэффициент 0,8.

Соответствие стандартных оценок и ECTS в БРС представлено в табл. 2.

Таблица 2 – Порядок определения итоговой оценки на основе БРС

Характеристика работы студента	Диапазон баллов, всего		Оценка по ECTS	Традиционная шкала оценки
				Экзамен
отлично	98	100	A+	отлично
	94	97	A	
	90	93	A-	
очень хорошо	87	89	B+	хорошо
	83	86	B	
	80	82	B-	
хорошо	77	79	C+	удовлетворительно
	73	76	C	
	70	72	C-	
удовлетворительно	66	69	D+	удовлетворительно
	63	65	D	
	60	62	D-	
посредственно	50	59	E	неудовлетворительно
неудовлетворительно с возможностью пересдачи	25	49	FX	
неудовлетворительно без возможности пересдачи	0	24	F	