

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Агафонов Александр Викторович

Должность: директор филиала

Дата подписания: 20.06.2020 10:52:03

Учебное заведение:

2559477a8ecf706dc9cff164bc411eb6d3c4ab06

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ЧЕБОКСАРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) МОСКОВСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Кафедра менеджмента и экономики

УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала

А.В. Агафонов

«29» мая 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**«ЗАКУПОЧНАЯ И СБЫТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ПРЕДПРИЯТИЯ»**

(наименование дисциплины)

Направление подготовки	38.03.01 «Экономика» <small>(код и наименование направления подготовки)</small>
Направленность (профиль) подготовки	«Экономика предприятий и организаций» <small>(наименование профиля подготовки)</small>
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очная, заочная

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с:

- федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата), утвержденный приказом Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. № 1327 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)»
- учебным планом (очной, заочной форм обучения) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Автор Владимиров Владимир Васильевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры Менеджмента и экономики

(указать ФИО, ученую степень, ученое звание или должность)

Программа одобрена на заседании кафедры Менеджмента и экономики (протокол № 10 от 16.05.2020).

1. Перечень планируемых результатов обучения, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы (Цели освоения дисциплины)

1.1. Целями освоения дисциплины «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» являются:

ознакомление студентов с основными концепциями и технологиями организации коммерческой деятельности; демонстрация места коммерческой деятельности в системе современных дисциплин; формирование у студентов знаний, умений организации коммерческой деятельности в современных производственных, торговых, экспертных организациях, которые позволят иметь системное представление о механизме и особенностях осуществления коммерческой деятельности, использовать характеристику организационно-технологической специфики отдельных аспектов коммерческой деятельности, выявлять и оценивать факторы, обеспечивающие эффективную коммерческую деятельность, анализировать вопросы организации хозяйственных связей, ассортиментной политики, регулировать величины товарных запасов и другие аспекты коммерческой деятельности.

В процессе освоения данной дисциплины студент формирует и демонстрирует следующие профессиональные компетенции:

ОК-3-способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности;

ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач;

ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов.

1.2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Код	Содержание компетенции (или ее части)	В результате изучения учебной дисциплины обучающиеся должны:		
		Знать	Уметь	Владеть
ОК-3	способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	способы использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности
ОПК-2	способен осуществлять сбор, анализ и обработку данных,	Методы и приемы осуществления, сбора, анализа и обработки данных,	осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для	Навыками осуществления, сбора, анализа и обработки данных,

	необходимых для решения профессиональных задач	необходимых для решения профессиональных задач	решения профессиональных задач	необходимых для решения профессиональных задач
ПК-2	способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	основные типовые методики и действующую нормативно-правовую базу расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов	на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Навыками на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» реализуется в рамках вариативной части учебного плана обучающихся направления подготовки 38.03.01 «Экономика» по очной и заочной формам обучения.

Освоение дисциплины «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» предполагает наличие у студентов знаний и навыков по дисциплинам «Математика», «Статистика», «Экономическая теория», «Экономика предприятия», «Маркетинг», «Теория финансов».

Дисциплина «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» является предшествующей для изучения таких предметов учебного плана, как: «Инвестиционный анализ», «Стратегический менеджмент».

3. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы – 144 часа, из них

Семестр	Форма обучения	Распределение часов				РГР, КР, КП	Форма контроля
		Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа		
7	очная	16		32	60	-	Экзамен
7	заочная	6		8	121	-	Экзамен

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

Очная форма обучения

Раздел дисциплины (модуля), темы раздела	Распределение часов					Формируемые компетенции
	Всего	Лекции	Лаборатор	Практические	Самостоятель	

			ные занят ия	заняти я	ная работа	ции (код)
1 Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	13	2		4	7	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
2 Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	13	2		4	7	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
3 Торгово-посреднические структуры	13	2		4	7	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
4 Управление товарным обеспечением	13	2		4	7	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
5 Организация работы коммерческих служб	14	2		4	8	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
6 Деловая этика и деловой этикет коммерсанта	14	2		4	8	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
7 Правовое обеспечение коммерческой деятельности	14	2		4	8	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
8 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	14	2		4	8	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
Экзамен					36	

Заочная форма обучения

Раздел дисциплины (модуля), темы раздела	Распределение часов					Формируемые компетенции (код)
	Всего	Лекции и	Лабораторные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа	
1 Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	17	1	-	1	15	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
2 Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	17	1	-	1	15	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
3 Торгово-посреднические структуры	17	1	-	1	15	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
4 Управление товарным обеспечением	17	1	-	1	15	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
5 Организация работы коммерческих служб	17	1		1	15	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
6 Деловая этика и деловой этикет коммерсанта	16		-	1	15	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
7 Правовое обеспечение	16		-	1	15	ОК-3,

коммерческой деятельности						ОПК-2, ПК-2
8 Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	18	1	-	1	16	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
Экзамен					9	

5. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины

Методика преподавания дисциплины и реализация компетентностного подхода в изложении и восприятии материала предусматривает использование следующих активных и интерактивных форм проведения групповых, индивидуальных, аудиторных занятий в сочетании с внеаудиторной работой с целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся:

- деловая и/или ролевая игра (ДИ) с решением проблем планирования и прогнозирования деятельности предприятий;
- кейс-задача (К-З) с разбором конкретных ситуаций по составлению отдельных разделов планов и прогнозов финансово-хозяйственной деятельности организаций;
- коллоквиум (К) в виде собеседования с обучающимися на актуальные темы планирования и прогнозирования в современных условиях;
- контрольная работа (К/Р) с заданиями выполнить определенные задачи по пройденным темам дисциплины;
- круглый стол, дискуссия, полемика, диспут, дебаты с приглашением экспертов из практики для обсуждения с обучающимися проблемных вопросов планирования и прогнозирования;
- проект (П), предусматривающий разработку обучающимися реальных обоснованных планов и прогнозов организаций;
- разноуровневые задачи и задания (РЗЗ) с использованием репродуктивных, реконструктивных и творческих способностей обучающихся в решении типовых плановых задач организации;
- реферат (Р) с кратким сообщением обучающегося по определенной проблеме планирования и прогнозирования;
- доклад, сообщение (ДС) с выступлением обучающегося по решению обозначенной научной, учебно-методической или практической проблемы в области планирования и прогнозирования;
- устный опрос, собеседование (УО), позволяющий оперативно определить степень освоения обучающимся пройденных тем дисциплины;
- творческое задание (ТЗ) по разработке обучающимися нестандартных решений в области планирования и прогнозирования;
- тест (Т) позволяющий автоматизированно оценить степень усвоения обучающимися отдельных разделов дисциплины;
- эссе, в котором обучающийся письменно излагает пути решения обозначенных проблем планирования и прогнозирования.

По дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» доля занятий, проводимых в интерактивной форме, составляет 22 % от общего числа аудиторных занятий:

Виды и тематика интерактивных занятий по дисциплине

Вид занятия	Тема занятия	Количество часов	Интерактивная форма	Формируемые компетенции (код)
Лекция	1.Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	2	Лекция-дискуссия	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
Лекция	2.Методология коммерческой деятельности предприятия (организации)	2	Лекция-дискуссия	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
Практические занятия	3.Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	2	Кейс-задача	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
Практические занятия	4.Торгово-посреднические структуры	2	Кейс-задача	ОК-3, ОПК-2, ПК-2
Итого		8		
Доля интерактивных форм в аудиторных, %		22		

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом по дисциплине в объеме 60 часов (очная форма обучения) и 121 час (заочная форма обучения).

Тематика самостоятельной работы:(очная форма обучения)

№ темы	Название темы	Время, отводимое на изучение темы	Виды учебной работы,	рекомендуемое время на выполнение, часов	Зачетные мероприятия
1	2	3	4	5	6
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Результаты обсуждения контрольных вопросов

	предприятия (организации)		Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории Результаты решения задач
			Выполнение практических заданий	1	
2.	Методология коммерческой деятельности предприятия (организации)	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Выполнение контрольного теста по теории
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение экзаменационного теста по теории
			Выполнение практических заданий	1	Результаты решения задач
3.	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	1	Результаты решения задач
4.	Торгово- посреднические структуры	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	1	Результаты решения задач
5.	Управление товарным обеспечением	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	1	Результаты решения задач

6.	Организация работы коммерческих служб	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Результаты обсуждения контрольных вопросов Выполнение контрольного теста по теории
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	
			Выполнение практических заданий	1	
7.	Деловая этика и деловой этикет коммерсанта	4 часа	Изучение теоретического материала	1	Результаты обсуждения контрольных вопросов Выполнение контрольного теста по теории
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	
			Выполнение практических заданий	1	
8.	Правовое обеспечение коммерческой деятельности	6 часа	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов Выполнение контрольного теста по теории
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	
			Выполнение практических заданий	2	
9.	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	6 часа	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов Выполнение контрольного теста по теории
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	
			Выполнение практических заданий	2	
Итого		60 часов		60 часов	

Тематика самостоятельной работы:(заочная форма обучения)

№ темы	Название темы	Время, отводимое на	Виды учебной работы,	рекомендуемое время на выполнение,	Зачетные мероприятия
--------	---------------	---------------------	----------------------	------------------------------------	----------------------

1	2	изучение темы	4	часов	6
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	6 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	2	Результаты решения задач
2.	Методология коммерческой деятельности предприятия (организации)	6 часов	Изучение теоретического материала	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	6	Результаты решения задач
3.	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	6 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	2	Результаты решения задач
4.	Торгово- посреднические структуры	6 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение теста по теории
			Выполнение практических заданий	2	Результаты решения задач
5.	Управление товарным обеспечением	7 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов

			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	3	Результаты решения задач
6.	Организация работы коммерческих служб	7 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	3	Результаты решения задач
7.	Деловая этика и деловой этикет коммерсанта	7 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	3	Результаты решения задач
8.	Правовое обеспечение коммерческой деятельности	7 часов	Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
			Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	3	Результаты решения задач
	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности		Изучение теоретического материала	2	Результаты обсуждения контрольных вопросов
9.		7 часов	Ответы на вопросы для самопроверки	2	Выполнение контрольного теста по теории
			Выполнение практических заданий	3	Результаты решения задач

Вопросы для самостоятельной работы студентов:

1. Понятие и сущность процесса товародвижения, принципы и условия его построения.
2. Информационное обеспечение организации продаж. Коммерческая тайна.
3. Содержание, современные приёмы и инновационные направления деятельности по продажам.
4. Информационное обеспечение продаж. Коммерческая тайна и информационная безопасность.
5. Особенности организации продаж сельскохозяйственного сырья
6. Особенности организации продаж продуктов питания.
7. Понятие и правовое регулирование договоров.
8. Назовите виды и структуру договоров, порядок их заключения и исполнения.
9. Какова ответственность за нарушение договоров и порядок разрешения споров.
10. Каковы условия изменения и расторжения договоров.
11. В чем заключается главная роль оптовых торговых организаций в процессе товародвижения?
12. Перечислите признаки классификации оптовых торговых организаций?
13. Какие выделяют виды оптовых торговых организаций в зависимости от их функциональной направленности (месту и роли в процессе товародвижения)?
14. Как подразделяются оптовые торговые организации по ведомственной принадлежности?
15. Как подразделяются оптовые торговые организации по признаку товарной специализации?
16. Как подразделяются оптовые торговые организации по зоне деятельности?
17. Что понимают под «товароснабжением» розничной торговой сети?
18. Какие основные задачи должно выполнять товароснабжение?
19. Какие факторы влияют на организацию товароснабжения?
20. Что относят к торгово-организационным факторам, влияющим на товароснабжение?
21. Каким требованиям должно отвечать рациональное товароснабжение?
22. Перечислите принципы рациональной организации товароснабжения.
23. Что предполагает принцип ритмичности товароснабжения?
24. Что предполагает принцип технологичности товароснабжения?
25. Роль бирж и аукционов в экономике, их классификация.
26. Управление деятельностью товарных бирж, их структура.
27. Биржевые сделки, их регистрация и оформление.
28. Организация и техника аукционной торговли
29. Значение и методы управления товарными запасами .
30. Понятие, классификация и устройство товарных складов.
31. Дайте определение понятия «товарный склад»?
32. Какие функции выполняют склады в торгово-технологическом процессе?

33. Какие задачи выполняют товарные склады?
34. Как классифицируются склады по организационным формам эксплуатации?
35. Как классифицируются склады по характеру оперативных и технологических процессов?
36. Как классифицируются склады по ассортиментному признаку?
37. Как классифицируются склады по степени механизации технологических процессов?
38. Как классифицируются склады в зависимости от устройства и конструктивных особенностей?
39. Как классифицируются склады в зависимости от создаваемых режимов хранения?
40. Как подразделяются складские здания в зависимости от этажности и высоты склада?
41. Что понимают под складским хозяйством?
42. Какие группы требований предъявляются к устройству складов?
43. Чем отличается коммерческая организация от некоммерческой?
44. В чем принципиальное отличие товарищества от общества?
45. Какие виды ОПФ наиболее часто используются торговыми организациями?
46. Назовите признак, который положен в основу деления предприятий розничной торговой сети по видам, по типам.
47. Назовите причины участия в выгрузке и приемке товаров представителя железной дороги.
48. Какой документ подтверждает, время простоя ж/д вагона под выгрузкой?
49. Перечислите магазины города, которые являются предприятиями городского, районного (местного) значения, торговыми центрами.
50. Какой вид планировочного решения наиболее распространен в магазинах продовольственного профиля, непродовольственного профиля?
51. Какой порядок заказа чаще применяется в ЗАО «Тандер»?
52. Какие формы товароснабжения и методы доставки используются супермаркетами ЗАО «Тандер»?
53. Каковы этапы расчета заказа от стороннего поставщика?
54. Какой вид планировочного решения наиболее распространен в продовольственных супермаркетах, в непродовольственных торговых центрах?
55. Какие виды выкладки наиболее распространены в продовольственных супермаркетах, в непродовольственных бутиках?
56. Какие виды плановграмм вы знаете?
57. Перечислите информацию «Уголка потребителя»
58. Назовите сроки ответа на заявление в книге отзывов и предложений (обсчет) со стороны покупателя.
59. Выявите виды неликвидных отходов при подготовке и продаже продовольственных товаров.
60. В какие сроки допускается обмен доброкачественных (продовольственных и непродовольственных) товаров?
61. Какие доброкачественные товары не подлежат обмену?
62. Предложите виды услуг для внедрения в торговых сетях.

63. Назовите виды услуг, приведите пример торговых сетей, в которых услуги не отвечают требованиям ГОСТа

Примерные темы рефератов

1. Организация хранения и подготовки товаров к продаже.
2. Организация прямых продаж.
3. Организация стимулирования продаж в точках розничной торговли.
4. Поддержка продвижения бренда.
5. Организация биржевой торговли.
6. Формирование ассортимента товаров и услуг агропромышленных организаций.
7. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
8. Типы и виды оптовых организаций и их роль в процессе товародвижения.
9. Организация и технология отпуска товаров со склада.
10. Техничко-экономическая оценка работы отдела продаж.
11. Организация работы отдела продаж сельскохозяйственного предприятия.
12. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
13. Организация продаж сельскохозяйственной продукции через торговые сети.
14. Организация и планирование торговых залов.
15. Фирменный стиль и интерьер салона продаж.
16. Рекламно-информационное сопровождение продаж.
17. Организация формирования и поддержания клиентской базы.
18. Организация технического и сервисного сопровождения продаж.
19. Организация продажи товаров дистанционным способом.
20. Организация и оплата труда сотрудников отдела продаж.
21. Основные стратегии ценообразования на современном розничном рынке.
22. Психологические аспекты продаж. Способы построения устойчивых доброжелательных отношений с покупателями.
23. Основы взаимоотношений продавца и покупателя. Навыки общения, необходимые для эффективной продажи товаров.
24. Классификация и функции розничных торговых предприятий.
25. Специализация и типизация магазинов, основные принципы их размещения в городах и в сельской местности.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных уровнях сформированности

Код, наименование компетенции	Уровень сформированности	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенции и критерии оценивания	Оценивание компетенции	Способы и средства оценивания уровня сформированности компетенции
ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Ниже порогового уровня	<p>Фрагментарно знать: способы использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p> <p>Фрагментарно уметь: использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p> <p>владеть: фрагментарными навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	неудовлетворительно/ не зачтен	Опрос, тест, экзамен
ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Пороговый уровень	<p>знать: неполные представления о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p> <p>уметь: несистематическое использование с погрешностями использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p> <p>владеть: В целом успешное, но не систематическое использование навыков использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	удовлетворительно/ зачтено	Опрос, инд. задание, тест, экзамен

<p>ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>знать: в целом успешно, но с определенными пробелами в знаниях: о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности уметь в целом успешно, но с определенными пробелами использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности владеть: в целом успешно, но с определенными пробелами навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>хорош о/ зачтен о</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Высокий уровень</p>	<p>знать: Сформированные систематические представления о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности уметь: Сформированное умение использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности владеть: Успешное и систематическое использование навыков использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>отличн о/ зачтен о</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Ниже порогового уровня</p>	<p>Фрагментарно знать: методы сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач Фрагментарно уметь: собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: фрагментарными навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>неудовлетворительн о/ не зачтен о</p>	<p>Опрос, тест, экзамен</p>

<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Пороговый уровень</p>	<p>знать: неполные представления о методах сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач уметь: несистематическое использование с погрешностями собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: В целом успешное, но не систематическое использование навыков сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>удовлетворительно/зачтено</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>знать: в целом успешно, но с определенными пробелами в знаниях: о методах сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач уметь в целом успешно, но с определенными пробелами собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: в целом успешно, но с определенными пробелами навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>хорошо/зачтено</p>	<p>Опрос, тест, экзамен</p>
<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Высокий уровень</p>	<p>знать: Сформированные систематические представления о методах сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач уметь: Сформированное умение собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: Успешное и систематическое использование навыков сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>отлично/зачтено</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>

<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Ниже порогового уровня</p>	<p>Знания: Фрагментарные знания об основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>Умения: Фрагментарные умения на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>Владеть: Фрагментарными навыками на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>неудовлетворительно / незначительно</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Пороговый уровень</p>	<p>Знать: Неполные представления о основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>Уметь: Несистематическое использование умений на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>Владеть: В целом успешные, но не систематические навыки на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>удовлетворительно / зачетно</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>

<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>Знать: В целом успешное, но содержащее определенные пробелы в знаниях об основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базе расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>Уметь: В целом успешное, но содержащее определенные пробелы в умении на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p> <p>Владеть: В целом успешные, но содержащие определенные пробелы навыки на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>хорошо/ зачтен о</p> <p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
--	----------------------------	---	---

<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Высокий уровень</p>	<p>Знать: Сформированные систематические представления об основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базе расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; Уметь: Сформированное умение на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; Владеть: Успешное и систематическое применение навыков на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p> <p style="text-align: center;">Отлично/ зачтено</p>
--	------------------------	---	---

Перечень вопросов к экзамену по дисциплине

1. Концепция коммерческой деятельности
2. Понятие коммерческой деятельности
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
4. Собственность участников коммерческой деятельности
5. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции
6. Розничная торговая сеть, ее структура и функции
7. Биржевая торговля
8. Ярмарочно-выставочная торговля
9. Роль, функция и организация оптовых рынков
10. Организация коммерческих операций на аукционах
11. Правила работы предприятий розничной торговли
12. Организация коммерческих операций на тендерах
13. Торговые дома, их функции
14. Организационно-экономические особенности лизинга
15. Коммерческие договорные обязательства: аренда
16. Коммерческие договорные обязательства: комиссия
17. Коммерческие договорные обязательства: факторинг
18. Франчайзинг в рыночной экономике
19. Содержание и функции снабжения на промышленном предприятии
20. Организация снабжения на промышленном предприятии

21. Планирование обеспечения промышленного предприятия материальными ресурсами
22. Содержание и функции сбытовой работы промышленном предприятии.
23. Организация сбытовой работы на промышленном предприятии
24. Планирование сбыта продукции на промышленном предприятии
25. Сущность, роль и содержание закупочной работы оптового предприятия.
26. Оценка и поиск коммерческих партнеров по закупке
27. Формирование оптового ассортимента. Обоснование объема закупок
28. Договор поставки
29. Договор купли-продажи
30. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
31. Методы оптовой продажи.
32. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
33. Каналы распределения товаров и организация товародвижения
34. Формирование розничного ассортимента
35. Планирование ассортимента товаров в магазинах
36. Управление товарными запасами
37. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий
38. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
39. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров
40. Методы розничной продажи товаров. Стимулирование продажи
41. Организация оказания торговых услуг покупателям
42. Ценовая политика торгового предприятия
43. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
44. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле
45. Работа с банками
46. Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре
47. Правила продажи отдельных видов товаров
48. Организация государственного контроля над торговлей
49. Защита прав потребителей
50. История развития коммерции в России и за рубежом
51. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению
52. Характеристика коммерческих предприятий по целям объединений и характеру хозяйственных отношений.

(Фонд оценочных средств представлен в приложении к рабочей программе)

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Основная литература

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-

534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011>

Дополнительная литература

Сергеев, В. И. Логистика снабжения : учебник для вузов / В. И. Сергеев, И. П. Эльяшевич ; под научной редакцией В. И. Сергеева. — 5-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 481 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16361-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530857>

Янченко, А. А. Логистика снабжения : учебное пособие для вузов / А. А. Янченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 132 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15698-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520579>

Периодика

1. «Экономика, предпринимательство и право»: Международный научно-практический журнал. URL: <https://1economic.ru/journals/epp> - Текст : электронный.

2. «Вопросы инновационной экономики» Международный научно-практический журнал URL: <https://1economic.ru/journals/vines> - Текст: электронный

3. «Экономические отношения» международный научно-практический журнал URL:<https://1economic.ru/journals/eo>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : электронная библиотека. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>
2. Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справочно-правовая система. – Режим доступ: <http://www.consultant.ru>
3. ГАРАНТ [Электронный ресурс] : информационно-правовой портал. – Режим доступа :<http://www.garant.ru>
4. КОДЕКС / ТЕХЭКСПЕРТ [Электронный ресурс] : справочно-правовая система. – Режим доступа:<http://www.kodeks.ru>
5. Электронный каталог Национальной библиотеки ЧР [Электронный ресурс]. –Режим доступа: <http://www.nbchr.ru>.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Основными видами аудиторной работы студента при изучении дисциплины «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» являются лекции и практические занятия. На лекциях излагаются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, даются рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции студент должен внимательно слушать и конспектировать материал.

Рекомендации по подготовке к лекциям.

При подготовке к очередному лекционному занятию необходимо:

1. Максимально подробно разработать материал, излагавшийся на предыдущем лекционном занятии, при этом выделить наиболее важную часть изложенного материала (основные определения и формулы).
2. Постараться запомнить основные формулы определения налогов и сборов, и их определения.
3. Постараться максимально четко сформулировать (подготовить) вопросы, возникшие при разборе материала предыдущей лекции.
4. Сравнить лекционный материал с аналогичным материалом, изложенным в литературе, попытаться самостоятельно найти ответ на возникшие при подготовке вопросы.

Желательно:

1. Изучая литературу, ознакомится с материалом, изложение которого планируется на предстоящей лекции.
2. Определить наиболее трудную для вашего понимания часть материала и попытаться сформулировать основные вопросы по этой части.

Изучение наиболее важных тем или разделов учебной дисциплины завершают практические и лабораторные занятия, которые обеспечивают: контроль подготовленности студента; закрепление учебного материала; приобретение опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии, в том числе аргументации и защиты выдвигаемых положений и тезисов.

Практическому занятию предшествует самостоятельная работа студента, связанная с освоением материала, полученного на лекциях, и материалов, изложенных в учебниках и учебных пособиях, а также литературе, рекомендованной преподавателем.

Рекомендации по подготовке к практическим занятиям.

При подготовке к практическим занятиям необходимо:

1. Выучить основные формулы и определения, содержащиеся в лекционном материале.
2. Уточнить область применимости основных формул и определений.
3. Приложить максимум усилий для самостоятельного выполнения домашнего задания.
4. Максимально четко сформулировать проблемы (вопросы), возникшие при выполнении домашнего задания.

Желательно:

1. Придумать интересные на наш взгляд примеры и задачи (ситуации) для рассмотрения их на предстоящем практическом занятии.

2. Попытаться выполнить домашнее задание, используя методы, отличные от тех, которые изложены преподавателем на лекциях (практических занятиях). Сравнить полученные результаты.

Требования, предъявляемые к выполнению контрольных заданий.

При выполнении контрольных заданий следует:

1. Получить четкий ответ на все вопросы, содержащиеся в контрольном задании.
2. Максимально четко изложить способ выполнения контрольного задания.
3. Оформить задание в соответствии с предъявленными требованиями.
4. По возможности, осуществить проверку полученных результатов.

По согласованию с преподавателем или по его заданию студенты могут готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Основу докладов составляет, как правило, содержание подготовленных студентами рефератов.

Качество учебной работы студентов преподаватель оценивает по результатам тестирования и зачета.

Тестирование организовывается в компьютерных классах. Все вопросы тестирования обсуждаются на лекционных и практических занятиях.

Подготовка к зачету предполагает изучение конспектов лекций, рекомендуемой литературы и других источников, повторение материалов практических занятий.

11. Электронная информационно-образовательная среда

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде Чебоксарского института (филиала) Московского политехнического университета из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (далее – сеть «Интернет»), как на территории филиала, так и вне ее.

Электронная информационно-образовательная среда – совокупность информационных и телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств, обеспечивающих освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от места нахождения обучающихся.

Электронная информационно-образовательная среда обеспечивает:

- а) доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), практик;
- б) формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы;
- в) фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата;
- г) проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;

д) взаимодействие между участниками образовательного процесса, в том числе синхронное и (или) асинхронное взаимодействия посредством сети «Интернет».

Функционирование электронной информационно-образовательной среды обеспечивается соответствующими средствами информационно-коммуникационных технологий и квалификацией работников, ее использующих и поддерживающих.

Функционирование электронной информационно-образовательной среды соответствует законодательству Российской Федерации.

Основными составляющими ЭИОС филиала являются:

а) сайт института в сети Интернет, расположенный по адресу www.polytech21.ru, <https://chebpolytech.ru/> который обеспечивает:

- доступ обучающихся к учебным планам, рабочим программам дисциплин, практик, к изданиям электронных библиотечных систем, электронным информационным и образовательным ресурсам, указанных в рабочих программах (разделы сайта «Сведения об образовательной организации»);

- информирование обучающихся обо всех изменениях учебного процесса (новостная лента сайта, лента анонсов);

- взаимодействие между участниками образовательного процесса (подразделы сайта «Задать вопрос директору»);

б) официальные электронные адреса подразделений и сотрудников института с Яндекс-доменом @polytech21.ru (список контактных данных подразделений Филиала размещен на официальном сайте Филиала в разделе «Контакты», списки контактных официальных электронных данных преподавателей размещены в подразделах «Кафедры») обеспечивают взаимодействие между участниками образовательного процесса;

в) личный кабинет обучающегося (портфолио) (вход в личный кабинет размещен на официальном сайте Филиала в разделе «Студенту» подразделе «Электронная информационно-образовательная среда») включает в себя портфолио студента, электронные ведомости, рейтинг студентов и обеспечивает:

- фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательных программ обучающимися,

- формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе с сохранение работ обучающегося, рецензий и оценок на эти работы,

г) электронные библиотеки, включающие электронные каталоги, полнотекстовые документы и обеспечивающие доступ к учебно-методическим материалам, выпускным квалификационным работам и т.д.:

Чебоксарского института (филиала) - «ИРБИС»

д) электронно-библиотечные системы (ЭБС), включающие электронный каталог и полнотекстовые документы:

- «ЛАНЬ» - www.e.lanbook.com

- Образовательная платформа Юрайт - <https://urait.ru>

е) платформа цифрового образования Политеха
-<https://lms.mospolytech.ru/>

ж) система «Антиплагиат» -<https://www.antiplagiat.ru/>

з) система электронного документооборота DIRECTUM Standard — обеспечивает документооборот между Филиалом и Университетом;

и) система «1С Управление ВУЗом Электронный деканат» (Московский политехнический университет) обеспечивает фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения образовательных программ обучающимися;

к) система «POLYTECH systems» обеспечивает информационное, документальное автоматизированное сопровождение образовательного процесса;

л) система «Абитуриент» обеспечивает документальное автоматизированное сопровождение работы приемной комиссии.

12. Программное обеспечение (лицензионное и свободно распространяемое), используемое при осуществлении образовательного процесса

Аудитория	Программное обеспечение	Информация о праве собственности (реквизиты договора, номер лицензии и т.д.)
Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата/специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет экономики и менеджмента № 203	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	Windows 7 OLPNLAcdmс	договор №Д03 от 30.05.2012) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.2233К/20 от 15.12.2020
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	Zoom	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)	
Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S:	договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023

<p>программой бакалавриата/специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет экономики и менеджмента № 103</p>	150-249	
	Windows 7 OLPNLAcdmс	договор №Д03 от 30.05.2012) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.2233К/20 от 15.12.2020
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор № 392_469.223.3К/19 от 17.12.19 до 31.12.2021
<p>№ 103а Помещение для самостоятельной работы обучающихся</p>	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	MS Windows 10 Pro	договор № 392_469.223.3К/19 от 17.12.19 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.223.3К/20
	Yandex браузер	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип и номер помещения	Перечень основного оборудования и технических средств обучения
<p>Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой магистратуры, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) № 203 (г. Чебоксары, ул. К.Маркса. 54)</p>	<p><u>Оборудование:</u> комплект мебели для учебного процесса; доска учебная; информационные стенды; шкаф; <u>Технические средства обучения:</u> персональный компьютер; мультимедийное оборудование (проектор, экран).</p>
<p>Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата/ специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) № 103 (г. Чебоксары, ул. К.Маркса. 54)</p>	<p><u>Оборудование:</u> комплект мебели для учебного процесса; доска учебная; стенды <u>Технические средства обучения:</u> компьютерная техника; мультимедийное оборудование (проектор, экран)</p>
<p>Помещение для самостоятельной работы обучающихся № 103а (г. Чебоксары, ул. К.Маркса. 54)</p>	<p><u>Оборудование:</u> Комплект мебели для учебного процесса; <u>Технические средства обучения:</u> персональные компьютеры с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду Филиала</p>

1. ПАСПОРТ ФОНДА ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код контролируемой компетенции	Наименование оценочного средства (<i>опрос, доклад, инд. задание, тест, зачет, экзамен</i>)
1	Сущность и содержание коммерческой деятельности предприятия (организации)	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, доклад, тест, экзамен
3	Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, индивидуальное задание, экзамен
4	Торгово-посреднические структуры	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, реферат, индивидуальное задание, тест, экзамен
5	Управление товарным обеспечением	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, индивидуальное задание, экзамен
6	Организация работы коммерческих служб	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, индивидуальное задание, экзамен
7	Деловая этика и деловой этикет коммерсанта	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, доклад, тест, экзамен
8	Правовое обеспечение коммерческой деятельности	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, реферат, индивидуальное задание, тест, экзамен
9	Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	ОК-3, ОПК-2, ПК-2	Опрос, индивидуальное задание, экзамен

2. ПЕРЕЧЕНЬ КОМПЕТЕНЦИИ С УКАЗАНИЕМ ЭТАПОВ (УРОВНЕЙ) ИХ ФОРМИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ С ОПИСАНИЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И КРИТЕРИЕВ ОЦЕНИВАНИЯ

Код, наименование компетенции	Уровень сформированности	Показатели достижения заданного уровня освоения компетенции и критерии оценивания	Оценивание компетенции	Способы и средства оценивания уровня сформированности компетенции
ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Ниже порогового уровня	Фрагментарно знать: способы использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности Фрагментарно уметь: использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности владеть: фрагментарными навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	неудовлетворительн о/ незначительн	Опрос, тест, экзамен

<p>ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Пороговый уровень</p>	<p>знать: неполные представления о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности уметь: несистематическое использование с погрешностями использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности владеть: В целом успешное, но не систематическое использование навыков использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>удовлетворительно/ зачтен о</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>знать: в целом успешно, но с определенными пробелами в знаниях: о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности уметь в целом успешно, но с определенными пробелами использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности владеть: в целом успешно, но с определенными пробелами навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>хорошо/ зачтен о</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>Высокий уровень</p>	<p>знать: Сформированные систематические представления о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности уметь: Сформированное умение использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности владеть: Успешное и систематическое использование навыков использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности</p>	<p>отлично/ зачтен о</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>

<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Ниже порогового уровня</p>	<p>Фрагментарно знать: методы сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач Фрагментарно уметь: собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: фрагментарными навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>неудовлетворительно / незачтено</p>	<p>Опрос, тест, экзамен</p>
<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Пороговый уровень</p>	<p>знать: неполные представления о методах сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач уметь: несистематическое использование с погрешностями собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: В целом успешное, но не систематическое использование навыков сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>удовлетворительно / зачтено</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>знать: в целом успешно, но с определенными пробелами в знаниях: о методах сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач уметь в целом успешно, но с определенными пробелами собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: в целом успешно, но с определенными пробелами навыками сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>хорошо / зачтено</p>	<p>Опрос, тест, экзамен</p>

<p>ОПК-2- способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>Высокий уровень</p>	<p>знать: Сформированные систематические представления о методах сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач уметь: Сформированное умение собирать, анализировать и обрабатывать данные, необходимые для решения профессиональных задач владеть: Успешное и систематическое использование навыков сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач</p>	<p>отличн о/ зачтен о</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Ниже порогового уровня</p>	<p>Знания: Фрагментарные знания об основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, Умения: Фрагментарные умения на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; Владеть: Фрагментарными навыками на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>неудов летвор ительн о/ незачте но</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>

<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Пороговый уровень</p>	<p>Знать: Неполные представления о основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; Уметь: Несистематическое использование умений на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; Владеть: В целом успешные, но не систематические навыки на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p> <p>удовлетворительно/зачтен о</p>
--	--------------------------	--	---

<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Продвинутый уровень</p>	<p>Знать: В целом успешное, но содержащее определенные пробелы в знаниях об основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базе расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, Уметь: В целом успешное, но содержащее определенные пробелы в умении на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; Владеть: В целом успешные, но содержащие определенные пробелы навыки на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>хорошо / зачтен о</p> <p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p>
--	----------------------------	---	--

<p>ПК-2-способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Высокий уровень</p>	<p>Знать: Сформированные систематические представления об основных типовых методиках и действующей нормативно-правовой базе расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов, Уметь: Сформированное умение на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов; Владеть: Успешное и систематическое применение навыков на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;</p>	<p>Опрос, инд. задание, тест, экзамен</p> <p>Отлично/ зачтено</p>
--	------------------------	---	---

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

3.1. КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ) ДЛЯ ОПРОСА НА ЗАНЯТИЯХ

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

Вопросы для обсуждения

1. Понятие коммерции в широком и узком смысле.
2. Содержание коммерческой деятельности.
3. Предмет данной дисциплины, ее структура и взаимосвязь с другими экономическими дисциплинами.
4. Роль и место коммерческой деятельности в обществе.
5. Задачи коммерческой деятельности в настоящее время.
6. Принципы коммерческой деятельности.

Тема 2. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации)

Вопросы для обсуждения

1. Управление коммерческой деятельностью предприятия (организации): понятие, цель, задачи и сущность.
2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью организации.
3. Функции коммерческой деятельности: планирование закупок, поставок, продажи товаров и предоставления услуг на предприятиях, их организация, учет и контроль.
4. Структура управления коммерческой деятельностью предприятий.
5. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
6. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.).
7. Их востребованность на рынке труда.

Тема 3. Торгово-посреднические структуры

Вопросы для обсуждения

1. Виды и характеристика оптовых (розничных) предприятий.
2. Организация и управление коммерческой деятельностью на предприятиях оптовой (розничной) торговли.
3. Коммерческие посредники на товарном рынке; виды услуг; биржи, аукционы торговые дома, ярмарки.
4. Торгово – посреднические организации.
5. Виды посредников в коммерческой деятельности
6. Оптовая торговля.
7. Розничная торговля.
8. Франчайзинг.
9. Мерчендайзинг.
10. Организационно – правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.

Тема 4. Управление товарным обеспечением

Вопросы для обсуждения

1. Особенности формирования ассортимента.
2. Организации закупок, поставок, товародвижения и продаж (сбыта) товаров.
3. Управление ассортиментом товаров: понятие, свойства и показатели ассортимента, учитываемые при управлении.
4. Методы управления ассортиментом товаров.
5. Управление закупками товаров. Закупки товаров, их назначение.
6. Анализ и оценка возможностей поставщиков.
7. Документальное оформление закупок товаров.

8. Организация товародвижения.
9. Поставки товарно-материальных ресурсов на предприятие: понятие, назначение, условия в соответствии с договорами, организация и контроль.
10. Документальное оформление поставок товаров. Товародвижение: понятие, принципы, формы, организация и контроль.
11. Управление товарными запасами: понятие, виды, их краткая характеристика.
12. Процесс формирования товарных запасов.
13. Управление продажей (сбытом) товаров: понятие, назначение
14. Продажа (сбыт) товаров: понятие, классификация форм и методов продажи (сбыта) товаров, их краткая характеристика.
15. Управление процессом продажи, прогнозирование, анализ и оценка ее эффективности. Документальное оформление продажи (сбыта) товаров.
16. Обеспечение обслуживанием. Услуги в отрасли (или сфере применения): понятие, ассортимент.
17. Управление качеством процесса обслуживания.

Тема 5. Организация работы коммерческих служб ***Вопросы для обсуждения***

1. Сущность, цели, задачи и функции коммерческой службы предприятия (организации);
2. Отделы коммерческой службы;
3. Организационные структуры коммерческой службы;
4. Место и роль коммерческой службы в структуре предприятия
5. Управление и мотивация труда персонала коммерческих служб.
6. Требования к профессиональной компетентности специалистов в области коммерческой деятельности (коммерсантам-менеджерам по продажам, торговым представителям организаций, коммерческим директорам, супервайзерам и др.).

Тема 6. Деловая этика и деловой этикет коммерсанта

Вопросы для обсуждения

1. Профессиональные и деловые качества коммерсанта;
2. Деловая этика: нормы и правила; деловой этикет: понятие, составляющие; деловой протокол.
3. Что такое коммерческий риск?
4. Каковы основные причины риска?
5. Дайте классификацию рисков.
6. Назовите факторы оказывающие влияния на риск.
7. Назовите методы оценки риска.
8. Охарактеризуйте методы и пути минимизации рисков.
9. Какие этапы включает модель управление рисками.
10. Как действует защитный механизм коммерческих тайн?
11. Почему кадровая политика позволяет избежать определённых рисков?

12. Из каких последовательных этапов складывается проверка партнёров по бизнесу?
13. Охарактеризуйте методы защиты от рисков: самострахование и страхование.
14. Что общего между самострахованием и поглощением?

Тема 7. Правовое обеспечение коммерческой деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Договоры в коммерческой деятельности: понятия, правовая база.
2. Назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за их исполнением.
3. Стратегии ведения переговоров;
4. Тактики ведения переговоров;
5. Управление информацией в переговорах;
6. Приемы нечестных переговоров;
7. Оценка результатов переговоров.
8. Формы ведения переговоров.
9. Управление договорной работой по материально-техническому и товарному обеспечению предприятий.

Тема 8. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

Вопросы для обсуждения

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности организаций (предприятий) в торговле РФ на федеральном и региональном уровнях управления: цель, задачи, основные направления, мероприятия и их содержание.
2. Нормативно-правовая база регулирования коммерческой деятельности: федеральные законы, постановления Правительства РФ, стандарты, правила торговли и оказания услуг. Правила продажи отдельных видов товаров. ФЗ - № 381 от 28 декабря 2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»
3. Контроль коммерческой деятельности торговых предприятий: виды контроля и порядок проведения контроля разных видов.
4. Ответственность за нарушения действующего законодательства.
5. Особенности формирования ассортимента, организации закупок, поставок, товародвижения и продаж (сбыта) товаров, сервисного обслуживания на предприятиях по отраслям народного хозяйства и в сфере коммерческой деятельности.

3.2. ТЕМЫ ДЛЯ РЕФЕРАТОВ (ДОКЛАДОВ), САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

1. Организация хранения и подготовки товаров к продаже.

2. Организация прямых продаж.
3. Организация стимулирования продаж в точках розничной торговли.
4. Поддержка продвижения бренда.
5. Организация биржевой торговли.
6. Формирование ассортимента товаров и услуг агропромышленных организаций.
7. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
8. Типы и виды оптовых организаций и их роль в процессе товародвижения.
9. Организация и технология отпуска товаров со склада.
10. Техничко-экономическая оценка работы отдела продаж.
11. Организация работы отдела продаж сельскохозяйственного предприятия.
12. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
13. Организация продаж сельскохозяйственной продукции через торговые сети.
14. Организация и планирование торговых залов.
15. Фирменный стиль и интерьер салона продаж.
16. Рекламно-информационное сопровождение продаж.
17. Организация формирования и поддержания клиентской базы.
18. Организация технического и сервисного сопровождения продаж.
19. Организация продажи товаров дистанционным способом.
26. Организация и оплата труда сотрудников отдела продаж.
27. Основные стратегии ценообразования на современном розничном рынке.
28. Психологические аспекты продаж. Способы построения устойчивых доброжелательных отношений с покупателями.
29. Основы взаимоотношений продавца и покупателя. Навыки общения, необходимые для эффективной продажи товаров.
30. Классификация и функции розничных торговых предприятий.
31. Специализация и типизация магазинов, основные принципы их размещения в городах и в сельской местности.

3.3. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ РАСЧЕТНО-ГРАФИЧЕСКОЙ РАБОТЫ, КУРСОВОЙ РАБОТЫ (ПРОЕКТА)

/Курсовая работа учебным планом не предусмотрена/

Задача 1. Обоснование решения «производить или покупать» Для ремонта техники требуются соответствующие детали. Если их изготавливать собственными силами, постоянные затраты на содержание оборудования составят 200 тыс. руб. в год, а переменные на единицу продукции – 100 руб.

(вариант А). Готовые детали в неограниченном количестве можно приобрести по 150 рублей за единицу (Вариант В). Какое решение более выгодно?

Задача 2. Определение цены при запланированной сумме прибыли. Основная задача ценовой политики предпринимателя – ежегодное получение целевой прибыли 400 тыс.руб. Средний уровень цен аналогичной продукции на рынке колеблется от 300 до 400 руб. Постоянные затраты 735 тыс.руб. Переменные затраты на единицу продукции – 280 руб. Мощность предприятия – 10 000 изделий в год. Определить цену продукции.

Задача 3. Предприниматель занимается производством муки из пшеницы. Имеющееся у него оборудование позволяет производить 500 т муки в год. Сумма постоянных издержек – 1800 тыс. руб. Переменные издержки на 1 т муки составляют 9 тыс. руб. Цена реализации 1 т муки – 15 тыс. руб. Оценить эффективность расширения производственных мощностей до объема производства 600 т муки в год, если при этом постоянные издержки составят 2250 тыс. руб.

Задача 4. Предприятие арендует производственное оборудование у лизинговой компании сроком на 2 года. Его первоначальная стоимость – 20 тыс. руб. Условиями договора предусматривается оплата оборудования в размере 80% с правом лизинговой компании предложить предприятию купить его по окончании срока лизинга. Расчеты авансовые и поквартальные, ставка - 30% годовых.

Задача 5. Определить форму товародвижения (складскую или транзитную) для сортовой конструкционной стали и максимальный годовой объем потребления, при котором целесообразна складская форма снабжения. Исходные данные:

Годовое потребление стали - 396 тонн .

Оптовая цена (франко-склад поставщика) - 1430 рублей. Расходы по завозу 1 тонны стали:

- при транзитной форме поставок - 35 руб.

- при складской форме поставок - 95 руб.

Годовые расходы по хранению одной тонны стали на складе предприятия 72 руб.

Норма производственного запаса:

- при транзитной форме поставок - 25 дней

- при складской форме поставок - 5 дней

Капитальные затраты на создание складской емкости для хранения 1 тонны стали - 1300 рублей.

Нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений (E_n) - 0,15

Задача 6. Службе снабжения промышленного предприятия необходимо выработать стратегию снабжения относительно комплектующего изделия «А». Его можно закупить у поставщика по цене (с учетом затрат на доставку) – 710 рублей, либо изготовить у себя. Переменные расходы предприятиями самостоятельном изготовлении единицы комплектующего изделия «А» составят 605 рублей. Постоянные расходы предприятия равны 6900 тыс. рублей. Используя приведенные данные, следует определить, какова целесообразность производства комплектующего изделия у себя и при каком объеме выпуска. Определить, как скажется на возможном объеме производства снижение расходов у заказчика на 5%.

Задача 7. Предприятие выпускает наукоемкую продукцию, производство которой требует комплектующих изделий. Можно купить эти комплектующие изделия у поставщика по цене 50 тыс. руб. за единицу либо изготовить их у себя. Переменные расходы предприятия составляют 43 тыс. руб. в расчете на единицу комплектующих изделий. Постоянные расходы составляют 64500 тыс. руб. Определите «стратегию снабжения» предприятия комплектующими изделиями: закупать комплектующие изделия у поставщика, специализирующегося на их производстве либо изготавливать их на предприятии?

Задача 8. Предприятие закупает сырье у поставщика. Годовой объем спроса предприятия в сырье составляет 6400 т. При увеличении объема партии заказа поставщик предоставляет покупателям скидки с цены с целью побуждать их делать закупки в больших количествах.

Расходы на размещение и выполнение заказа составляют 100тыс. руб., а затраты на хранение на складе 1т.сырья в год – 8000 руб.

Задача 9. Механическому цеху завода в ноябре запланировано изготовить из горячекатаной шестигранной стали 24120 деталей. Норма расхода стали на 1 деталь - 0,8 кг. Норматив незавершенного производства на конец ноября - 9 % месячной программы выпуска деталей, ожидаемое наличие на начало ноября 1700 деталей. Норма цеховых запасов - 3 дня. Ожидаемые остатки стали на

начало ноября принять равным 70% норматива цеховых запасов. Установить лимит отпуска материалов цеху на ноябрь месяц.

Методические указания по выполнению расчетно-графической работы (курсовой работы являются приложением к ФОС дисциплины

3.4. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ОСТАТОЧНЫХ ЗНАНИЙ (ТЕСТ)

Фонд тестовых заданий

Задание: найдите правильный вариант ответов из предложенных.

1. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин «коммерция»?

- а) торговля
- б) управление;
- в) исследование рынка;
- г) слежение.

2. С какими основными моментами 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) с обеспечением нормативного осуществления купли и продажи товаров и/или услуг.

3. Основными участниками коммерческой деятельности являются:

- а) торговые организации и предприятия
- б) индивидуальные предприниматели и потребители
- в) торговые организации и предприятия, потребители, индивидуальные предприниматели
- г) торговые организации и предприятия и потребители

4. Основными коммерческими условиями договора поставки являются:

- а) периоды,
- б) графики и порядок поставки,
- в) приемка и расчеты за поставленные товары,
- г) все ответы верные

5. Договор выполняет следующие функции:

- а) юридически закрепляет отношения между партнерами;
- б) устанавливает порядок и способы выполнения обязательств;
- в) предусматривает способы защиты обеспечения обязательств
- г) все ответы верные

6. Нарушение договора покупателем считается существенным в случаях:
- а) неоднократного нарушения сроков оплаты товаров и неоднократной невыборки товаров
 - б) неоднократной невыборки товаров и неоднократного нарушения сроков поставки
 - в) неоднократного нарушения сроков поставки.
 - г) неоднократного нарушения сроков поставки и неоднократного нарушения сроков оплаты товаров

7. Коммерческая деятельность на предприятиях оптовой торговли включает в себя следующие этапы:

- а) Управление товарными запасами; рекламно-информационную работу
- б) Управление товарными запасами; рекламно-информационную работу, управление ассортиментом товаров, коммерческую деятельность по оптовой продаже товаров; оказание услуг оптовым покупателям
- в) Рекламно-информационную работу;
- г) Управление товарными запасами; рекламно-информационную работу, коммерческую деятельность по оптовой продаже товаров; оказание услуг оптовым покупателям.

8. Управление товарными запасами в оптовой торговле заключается:

- а) в нормировании, оперативном учете и контроле над их состоянием
- б) в оперативном учете и контроле над их состоянием
- в) в нормировании и контроле над их состоянием
- г) в нормировании и оперативном учете

9. По характеру выполняемых в сфере товарного обращения функций процессы и операции, совершаемые в торговле, можно подразделить на два вида:

- а) производственные,
- б) коммерческие
- в) производственные и коммерческие
- г) технические

10. Розничные торговые предприятия можно классифицировать по таким критериям, как :

- а) товарная специализация, функциональные особенности
- б) формы обслуживания, уровень цен
- в) виды и особенности устройства, характер местонахождения
- г) все ответы верные

11. По характеру выполняемых в сфере товарного обращения функций процессы и операции, совершаемые в торговле, можно подразделить на два вида:

- а) производственные,

- б) производственные и коммерческие
- в) коммерческие
- г) технические

12. На рынке товаров происходит взаимодействие:

- а) производителей и потребителей
- б) продавцов и покупателей
- в) производителей и потребителей, продавцов и покупателей
- г) производителей и покупателей

13. Товарная биржа вправе осуществлять деятельность:

- а) связанную с организацией и регулированием торговли
- б) связанную с организацией торговли
- в) связанную с регулированием торговли
- г) связанную с организацией оптовой торговли

14. Товарная биржа может иметь:

- а) только филиалы
- б) филиалы и другие обособленные подразделения
- в) только обособленные подразделения
- г) не может иметь ни филиалов и ни других обособленных подразделений

15. К биржевым сделкам относятся:

- а) фьючерсные сделки
- б) опционные сделки
- в) форвардные сделки
- г) форвардные, фьючерсные, опционные сделки

16. Товарные запасы создаются для обеспечения:

- а) устойчивой ассортиментной номенклатуры и стабильности торгового процесса;
- б) для накопления товаров, имеющих большой разрыв во времени между изготовлением и потреблением;
- в) для целевого назначения — стимулирования закупок у населения сельскохозяйственного сырья
- г) все ответы верные

17. Величина товарных запасов зависит:

- а) от объема и структуры реализации товаров
- б) от структуры реализации товаров
- в) от качества товаров
- г) от сроков поставки

18. Товарные запасы различают:

- а) по способу образования

- б) по способу образования и расходования, по месту нахождения
- в) по способу образования и расходования
- г) по месту нахождения

19. Маркетинговый подход к сбыту товаров предполагает разработку:

- а) самого товара, его цены,
- б) методов его распространения
- в) методов стимулирования
- г) все ответы верные

20. Проведение конкурсных торгов состоит из следующих этапов:

- а) реклама и заявление о начале торгов с приглашением к участию (через средства массовой информации или путем информирования потенциальных партнеров);
- б) разработка и публикация тендерной документации;
- в) анализ и оценка поступивших предложений, подтверждение квалификации участников торгов; заключение контракта.
- г) все ответы верные

21. Договор финансовой аренды (договор лизинга) — гражданско-правовой договор, в соответствии с которым арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество:

- а) за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей
- б) за плату во временное владение
- в) за плату пользование для предпринимательских целей

22. Если в процессе аренды арендатором будут проведены отдельные улучшения, то они признаются собственностью:

- а) арендатора
- б) арендодателя
- в) банка
- г) определенного арендатором продавца

23. Стеллажная укладка используется для следующих товаров:

- а) при комплектовке мелкими партиями
- б) подлежащих подсортировке со вскрытием внешней тары
- в) при невозможности уложить их в штабеля
- г) подлежащих подсортировке со вскрытием внешней тары; при комплектовке мелкими партиями; при невозможности уложить их в штабеля

24. Договор складского хранения заключается в форме:

- а) письменно
- б) устно

- в) устно и письменно
- г) в любой форме

25. Договор продажи предприятия не может считаться заключенным, если в нем не определены условия о:

- а) сроках
- б) цене
- в) количестве
- г) все ответы верные

26. Перевозка грузов, пассажиров и багажа осуществляется на основании договора:

- а) перевозки
- б) договор складского хранения;
- в) договор комиссии;
- г) трудовой договор

27. Перевозчик обязан уведомить грузополучателя о прибывших в его адрес грузах не позднее чем в:

- а) 12 часов дня, следующего за днем прибытия грузов
- б) 6 часов дня, следующего за днем прибытия грузов
- в) 10 часов дня, следующего за днем прибытия грузов
- г) 9 часов дня, следующего за днем прибытия грузов

28. Письменная форма договора банковского вклада удостоверяется:

- а) сберегательной книжкой
- б) сберегательным или депозитным сертификатом либо иным документом, предусмотренным законом,
- в) банковскими правилами, обычаями делового оборота
- г) все ответы верные

29. Решение о государственной регистрации кредитных организаций принимает:

- а) Коммерческий банк
- б) Банк России и коммерческий банк
- в) Банк России
- г) налоговый орган

30. Приемка товаров по качеству производится в следующие сроки:

- а) при однородной поставке — не позднее 10 дней, а по скоропортящимся товарам — не позднее 24 ч с момента их поступления;
- б) при однородной поставке — не позднее 10 дней, а по скоропортящимся товарам — не позднее 48 ч с момента их поступления;
- в) при однородной поставке — не позднее 10 дней, а по скоропортящимся товарам — не позднее 12 ч с момента их поступления;

г) при однородной поставке — не позднее 5 дней, а по скоропортящимся товарам — не позднее 24 ч с момента их поступления;

31. Способы укладки товаров зависят:

- а) веса одного товарного места, упаковки, физических свойств
- б) упаковки, физических свойств
- в) веса одного товарного места, упаковки, физических свойств, количества товаров и характера операций с ними.
- г) веса одного товарного места

31. Нивелировать колебания цен на один и тот же товар посредством котировки (сглаживания) цен позволяет:

- а) биржа;
- б) ярмарка;
- в) аукцион.

32. Варрант - это:

- а) согласие покупателя оплатить товар;
- б) специальное складское свидетельство;
- в) сделка купли-продажи стандартных контрактов.

33. Сделки купли-продажи товара с отсроченным сроком его поставки называются:

- а) форвардными сделками;
- б) фьючерсными сделками;
- в) хеджированием.

34. Спекулянтов, продающих биржевые контракты с целью последующего их откупа по более низким ценам, называют:

- а) «быками»;
- б) «медведями»;
- в) «лисицами».

35. Основными этапами проведения ярмарочной торговли являются:

- а) первичный, вторичный, заключительный;
- б) начальный, организационный, заключительный;
- в) предварительный, организационный, заключительный.

36. Основной метод организации оптовой реализации товаров на ярмарках:

- а) организация торговли в аукционных формах;

- б) организация торговли в форме выставок-продаж товаров;
- в) организация торговли в форме магазинов самообслуживания.

37. Организационный этап проведения ярмарочной торговли включает:

- а) подведение итогов ярмарки с выделением как положительных, так и отрицательных моментов в ее работе;
- б) принятие решения о проведении оптовой ярмарки или выставки-продажи;
- в) оперативную работу по размещению участников, организации их досуга, проведению аукционных торгов, презентаций и других мероприятий.

38. Особая форма выдачи заказов на поставку товаров или подрядов на выполнение работ, которая предполагает привлечение предложений от нескольких поставщиков или подрядчиков с целью обеспечения наиболее выгодных коммерческих и других условий сделки для организаторов торгов, называется:

- а) варрант;
- б) тендер;
- в) ярмарка.

39. К участию в закрытых торгах приглашаются:

- а) лишь определенные фирмы, которым высылаются специальные приглашения;
- б) все желающие фирмы и организации;
- в) только иностранные организации.

40. Оферент - это:

- а) член тендерного комитета;
- б) организатор торгов;
- в) участник торгов.

41. К принципам развития розничной торговой сети относится:

- а) восстановление оптимального соотношения магазинных и внемагазинных форм продажи товаров;
- б) всемерное обеспечение прав граждан на безопасность и качество товаров;
- в) формирование торговых сетей, крупных торговых центров и комплексов.

42. Важным коммерческим условием успешной продажи товаров в розничной торговой сети является:

- а) изучение объема спроса по крупным территориальным образованиям;
- б) изучение и прогнозирование покупательского спроса населения;
- в) контроль за деятельностью магазинов, анализ и определение эффективности тех или иных форм и методов торговли.

43. К методам продажи товаров в розничной торговле относится:

- а) самообслуживание;
- б) продажи через торговый склад;
- в) магазины-автоматы.

44. Продажа товаров через прилавок обслуживания включает:

- а) самостоятельный отбор товаров покупателем и доставка их в узел расчета;
- б) помощь в выборе товаров и консультацию;
- в) возврат инвентарной корзины или тележки для отбора товаров на место их концентрации.

45. По предварительным заказам продают:

- а) только непродовольственные товары;
- б) только продовольственные товары;
- в) преимущественно продовольственные товары, а также непродовольственные товары сложного ассортимента.

46. Совокупность сортов и разновидностей какого-либо товара, объединенных и сочетающихся по определенному признаку, - это:

- а) ассортимент товара;
- б) номенклатура товара;
- в) перечень товаров.

47. Производственный ассортимент - это:

- а) номенклатура товаров, на которые есть спрос;
- б) номенклатура товаров, реализуемых в магазинах;
- в) номенклатура товаров, выпускаемых промышленным или сельхозпредприятием.

48. Ассортимент товаров народного потребления бывает:

- а) производственным и торговым;
- б) потребительским и коммерческим;
- в) социальным и покупательским.

49. Торговый ассортимент, с точки зрения

организации коммерческой работы с ним, можно подразделить по ряду признаков на:

- а) розничный и оптовый;
- б) товары простого ассортимента и товары сложного ассортимента;
- в) первичный и вторичный.

50. В зависимости от частоты спроса, предъявляемого покупателями, товары подразделяются на:

- а) повседневные, периодические, редкие;
- б) первичные, вторичные, редкостные;

в) ежедневные, периодические, кратковременные.

51. Хлеб, сахар, молоко, соль, спички, мыло относятся к товарам:

- а) повседневного спроса;
- б) первичного спроса;
- в) ежедневного спроса.

52. Товары, которые зачастую приобретаются покупателем случайно, попутно, импульсивно, одновременно с другими основными товарами, относятся к товарам:

- а) редкостного спроса;
- б) импульсного спроса;
- в) периодического спроса.

53. Документом, устанавливающим ассортимент товаров для торгового склада, является:

- а) ассортиментный перечень товаров;
- б) номенклатура товара;
- в) накладная на товар.

54. К экономическим факторам, влияющим на построение торгового ассортимента, относят:

- а) изменения численности населения и его состава по полу;
- б) уровень образования и культурного развития людей;
- в) уровень розничных цен и их соотношение между отдельными видами и группами товаров.

55. К специфическим факторам, оказывающим влияние на построение ассортимента товаров в каждом конкретном магазине, относятся:

- а) объем и состав нетоварного поступления продуктов питания в семьи за счет личных подсобных хозяйств;
- б) наличие других розничных торговых предприятий в зоне деятельности данного магазина;
- в) исторические традиции, праздники, национальные обычаи народа.

3.5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ (ВОПРОСЫ ДЛЯ ЭКЗАМЕНА)

1. Концепция коммерческой деятельности
2. Понятие коммерческой деятельности
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
4. Собственность участников коммерческой деятельности
5. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции
6. Розничная торговая сеть, ее структура и функции

7. Биржевая торговля
8. Ярмарочно-выставочная торговля
9. Роль, функция и организация оптовых рынков
10. Организация коммерческих операций на аукционах
11. Правила работы предприятий розничной торговли
12. Организация коммерческих операций на тендерах
13. Торговые дома, их функции
14. Организационно-экономические особенности лизинга
15. Коммерческие договорные обязательства: аренда
16. Коммерческие договорные обязательства: комиссия
17. Коммерческие договорные обязательства: факторинг
18. Франчайзинг в рыночной экономике
19. Содержание и функции снабжения на промышленном предприятии
20. Организация снабжения на промышленном предприятии
21. Планирование обеспечения промышленного предприятия материальными ресурсами
22. Содержание и функции сбытовой работы промышленном предприятии.
23. Организация сбытовой работы на промышленном предприятии
24. Планирование сбыта продукции на промышленном предприятии
25. Сущность, роль и содержание закупочной работы оптового предприятия.
26. Оценка и поиск коммерческих партнеров по закупке
27. Формирование оптового ассортимента. Обоснование объема закупок
28. Договор поставки
29. Договор купли-продажи
30. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
31. Методы оптовой продажи.
32. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
33. Каналы распределения товаров и организация товародвижения
34. Формирование розничного ассортимента
35. Планирование ассортимента товаров в магазинах
36. Управление товарными запасами
37. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий
38. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
39. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров
40. Методы розничной продажи товаров. Стимулирование продажи
41. Организация оказания торговых услуг покупателям
42. Ценовая политика торгового предприятия
43. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
44. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле
45. Работа с банками
46. Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре
47. Правила продажи отдельных видов товаров
48. Организация государственного контроля над торговлей
49. Защита прав потребителей

50. История развития коммерции в России и за рубежом

51. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению

52. Характеристика коммерческих предприятий по целям объединений и характеру хозяйственных отношений.

4. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

4.1. Показатели оценивания компетенций на различных этапах их формирования, достижение обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине

Код и наименование компетенции: ОК-3- способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности				
Этап (уровень)	Критерии оценивания			
	Неудовлетворительно / не зачтено	Удовлетворительно/ зачтено	Хорошо/ зачтено	Отлично/ зачтено
знать	Фрагментарно знать: способы использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	знать: неполные представления о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	знать: в целом успешно, но с определенными пробелами в знаниях: о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	знать: Сформированные систематические представления о способах использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности
уметь	Фрагментарно уметь: использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	уметь: несистематическое использование с погрешностями использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	уметь в целом успешно, но с определенными пробелами использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности	Сформированное умение использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности
владеть	фрагментарными навыками использования основ экономических знаний в различных сферах деятельности	владеть: В целом успешное, но не систематическое использование навыков использования основ экономических знаний в различных сферах	владеть: в целом успешно, но с определенными пробелами навыками использования основ	владеть: Успешное и систематическое использование навыков использования основ экономических

		деятельности	экономических знаний в различных сферах деятельности	знаний в различных сферах деятельности
Код и наименование компетенции: ОПК-2 - способностью осуществлять сбор, анализ и обработку данных, необходимых для решения профессиональных задач				
Этап (уровень)	Критерии оценивания			
	Неудовлетворительно / не зачтено	Удовлетворительно/ зачтено	Хорошо/ зачтено	Отлично/ зачтено
знать	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач;	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач ;	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: методов сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач;
уметь	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для решения профессиональных задач ;	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для решения профессиональных задач ;	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для решения профессиональных задач; ;	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для решения профессиональных задач; ;
владеть	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет способностью собрать и проанализировать исходные данные, необходимые для решения профессиональных задач; ;	Обучающийся владеет в неполном объеме и проявляет недостаточность владения навыками сбора и анализа исходных данных, необходимых для решения профессиональных задач	Обучающимся допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения, частично владеет навыками сбора и анализа исходных данных, необходимых для решения профессиональных задач	Обучающийся свободно применяет полученные навыки, в полном объеме владеет методами сбора и анализа исходных данных, необходимых для решения профессиональных задач
Код и наименование компетенции: ПК-2- способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;				

Этап (уровень)	Критерии оценивания			
	Неудовлетворительно / не зачтено	Удовлетворительно/ зачтено	Хорошо/ зачтено	Отлично/ зачтено
знать	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: типовых методик и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: типовых методик и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: типовых методик и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: типовых методик и действующей нормативно-правовой базы расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов;
уметь	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;
владеть	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающийся владеет в неполном объеме и проявляет недостаточность владения способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;	Обучающимся допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения, частично владеет способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические	Обучающийся свободно применяет полученные навыки, в полном объеме владеет способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие

			показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов;	деятельность хозяйствующих субъектов;
--	--	--	---	---------------------------------------

4.2. Шкалы оценивания результатов промежуточной аттестации и их описание

Форма промежуточной аттестации: экзамен.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме экзамена проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия», при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов обучения по дисциплине проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине выставляется оценка «отлично», «хорошо», «удовлетворительно» или «неудовлетворительно».

К промежуточной аттестации допускаются только студенты, выполнившие все виды учебной работы, предусмотренные рабочей программой по дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятия» (прошли промежуточный контроль, выполнили практические работы, выполнили реферат или выступили с докладом).

Шкала оценивания	Описание
Отлично	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, оперирует приобретенными знаниями, умениями, навыками, применяет их в ситуациях повышенной сложности. При этом могут быть допущены незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
Хорошо	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует неполное, правильное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, либо если при этом были допущены 2-3 несущественные ошибки.
Удовлетворительно	Выполнены все виды учебной работы, предусмотренные учебным планом. Студент демонстрирует соответствие знаний, в котором освещена основная, наиболее важная часть материала, но при этом допущена одна значительная ошибка или неточность.
Неудовлетворительно	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков приведенным в таблицах показателей, допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие знаний, умений, навыков по ряду показателей, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и

умениями при их переносе на новые ситуации.

ЛИСТ ДОПОЛНЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИЙ

рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2021-2022 учебном году на заседании кафедры, протокол № 9 от «10» апреля 2021 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, а так же современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022 - 2023 учебном году на заседании кафедры, протокол № 11 от « 14 » мая 2022 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах, а так же перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры, протокол № 06 от «04» марта 2023 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации лицензионного программного обеспечение, используемое при осуществлении образовательного процесса по данной дисциплины, а так же современных профессиональных баз данных и информационных справочных системах, актуализации тем для самостоятельной работы, актуализации вопросов для подготовки к промежуточной аттестации, актуализации перечня основной и дополнительной учебной литературы.

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры, протокол № 10 от «22» августа 2023 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации электронных библиотечных систем.