

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования "Пермский
государственный национальный исследовательский
университет"**

Кафедра маркетинга

Авторы-составители: **Антинескул Екатерина Александровна
Новикова Ксения Владимировна**

Рабочая программа дисциплины
КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
Код УМК 85732

Утверждено
Протокол №10
от «03» июня 2020 г.

Пермь, 2020

1. Наименование дисциплины

Коммерческая деятельность

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина входит в базовую часть Блока « Б.1 » образовательной программы по направлениям подготовки (специальностям):

Направление: **38.03.06** Торговое дело
направленность Маркетинг

3. Планируемые результаты обучения по дисциплине

В результате освоения дисциплины **Коммерческая деятельность** у обучающегося должны быть сформированы следующие компетенции:

38.03.06 Торговое дело (направленность : Маркетинг)

ОПК.13 готовность к выполнению гражданского долга и патриотизма

ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

4. Объем и содержание дисциплины

Направления подготовки	38.03.06 Торговое дело (направленность: Маркетинг)
форма обучения	очная
№№ триместров, выделенных для изучения дисциплины	1,2
Объем дисциплины (з.е.)	4
Объем дисциплины (ак.час.)	144
Контактная работа с преподавателем (ак.час.), в том числе:	56
Проведение лекционных занятий	28
Проведение практических занятий, семинаров	28
Самостоятельная работа (ак.час.)	88
Формы текущего контроля	Входное тестирование (1) Итоговое контрольное мероприятие (2) Письменное контрольное мероприятие (4)
Формы промежуточной аттестации	Зачет (1 триместр) Экзамен (2 триместр)

5. Аннотированное описание содержания разделов и тем дисциплины

Коммерческая деятельность 1 семестр

Входной контроль

Понятие коммерческая деятельность Виды организационно правовых форм. Понятия спрос и предложение

Тема 1. Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования

Лекции. Коммерческая деятельность торговых предприятий. (URL: https://yadi.sk/i/1evSt_7BCQuDdg)

Сфера обращения как совокупность процессов обмена, распределения и потребления товаров. Общая схема обращения товаров. Торговля и ее роль в экономике, в том числе в сфере обращения. Суть торговли как основной части сферы обращения. Коммерческие аспекты процессов сферы обращения товаров.

Практические задания/ семинары

Ситуация 1.

АО Кондитерская фабрика Пермская

Найти новый продукт с потенциально высокой долей рынка (ЦА) и предложить программу выведения на нее с коммерческим обоснованием

Ситуация 2.

ООО «Киты еды»

В связи с ростом цен на сырье и желанием руководства не менять ценовую политику, предложите решения для удержания цен или для изменения ассортимента, при условии, что цены будут оставаться на прежнем уровне.

Ситуация 3.

ООО «Семья»

Большая конкуренция среди федеральных ритейлеров требует изменений. Предложите программу развития компании в борьбе за внимание клиента

Самостоятельная работа:

1. Понятие и сущность коммерческой деятельности
2. Предмет и методы коммерческой деятельности;
3. Основные принципы коммерческой деятельности.

Тема 2. Формирование потребительского рынка

Лекции.

1. Конъюнктура рынка.
2. Основные показатели современного состояния потребительского рынка.
3. Основные признаки структуризации потребительского рынка и меры по его стабилизации.
4. Развитие инфраструктуры рынка.

Практические задания/семинары

Ситуация 1.

ООО «Виолет»

Текущее позиционирование компании больше не привлекает новых клиентов и все сложнее оставаться на плаву. Предложите программу расширения рынка и развития ассортимента.

Ситуация 2.

ООО «Ашатли-молоко»

Компания занимает небольшую долю рынка молока Пермского края и не видит дальнейших перспектив для развития. Дайте свои рекомендации и предложения.

Семинарское занятие №1

Исследование товарных рынков и рынков закупок, сбыта товаров

1. Методы исследования рынков
2. Методы прогнозирования спроса.
3. Исследование зоны обслуживания и емкости рынков.
4. Исследование конъюнктуры в оптовой торговле товарами.

Самостоятельная работа.

Содержание исследования рынка товаров и торговой зоны. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования. Потребительская оценка товаров на рынке.

Тема 3. Регулирование сферы обращения

Лекция.

1. Регулирование сферы обращения как принцип рыночной экономики.
2. Сочетание рыночных механизмов и государственного регулирования при осуществлении коммерческих отношений субъектами сферы обращения.
3. Работа с правовыми документами (ГК РФ, ГОСТ, законы РФ).
4. Меры государственного регулирования потребительского рынка в сфере розничной торговли.

Практические задания/семинарские занятия

Семинарское занятие №2.

1. Правовая и нормативная база государственного регулирования коммерческой деятельности предприятий (организаций).
2. Государственное регулирование во внутренней торговле РФ.
3. Дерегулирование.
4. Техническое регулирование.
5. Правила торговли.

Самостоятельная работа.

1. Управление качеством услуг.
2. Определение качества обслуживания потребителей.

Тема 4. Планирование деятельности торгового предприятия

Лекции.

Сущность и показатели планирования деятельности торгового предприятия.
Стратегическое планирование коммерческой деятельности.
Текущее планирование.
Основные этапы и содержание технологии стратегического планирования.
Содержание разделов текущего плана.
Схема построения бизнес-плана при организации торгового предприятия.
Контроль за реализацией планов.
Прогнозирование коммерческой деятельности.
Использование бизнес-планов в деятельности торгового предприятия.

Практические занятия/ семинарские занятия

Семинарское занятие №3

1. Выбор вида торгового бизнеса и сектора рынка
2. Выбор организационной формы, подбор кадров, закупка оборудования
3. Финансовый план, ценовая политика
4. План маркетинга

Самостоятельная работа

1. На основании данных таблицы проанализируйте структуру и динамику основных фондов коммерческого предприятия, при этом рассчитайте недостающие данные в графах 4,5,8,9. По результатам анализа дайте оценку изменений в составе основных фондов.
2. Определите прогноз роста складского и транзитного товарооборота, издержек обращения при разных формах товародвижения на предприятии оптовой торговли на 2022г. Объясните причины разных темпов роста складского и транзитного товарооборота, а также издержек обращения при разных формах товародвижения.

URL: <https://yadi.sk/i/wP9vh8IzxFu14w>

Тема 5.Основные ресурсы

Лекции

Основные ресурсы: кадры, основные и оборотные средства, денежные и информационные ресурсы. Их сущность, факторы, преобразование в товары и услуги торговли.

Практические задания/семинарские задания

Самостоятельная работа

Тема 6.Экономические показатели

Лекции

"Экономико-математические методы оптимизации коммерческой деятельности"

URL:<https://yadi.sk/i/n3PIAsNDZyayUQ>

1. Показатели, характеризующие динамику торговых процессов.

2. Представление экономических показателей, характеризующих состояние торговой деятельности, в виде системы.
3. Характеристика состава и структуры экономических показателей, определяющих результат функционирования торгового предприятия.
4. Сущность методов определения основных показателей торгового предприятия.

Практические задания/ семинары

Задача 1.

Оцените основные показатели коммерческой деятельности оптовой фирмы «Эльдорадо», заполните графу по прибыли и определите стратегическое положение на рынке каждого филиала, выделите филиал, который прочно занял положение «звезды» (используйте модель Бостонской консультационной группы), и графически покажите, от какого филиала необходимо избавляться, а какому оказать поддержку. Уровень конкурентоспособности товаров приравнивается к уровню прибыльности каждого товара.

URL:<https://yadi.sk/i/EwNKtZGHVe33Gg>

Семинарское занятие №3.

Тема: Результаты коммерческой деятельности. Эффективность коммерческой деятельности розничной торговли

1. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятий.
2. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.
3. Прибыль от реализации товаров и рентабельность товарооборота (продаж)

Самостоятельная работа.

1. Экономические показатели торгового предприятия, их состав и структура, методы определения.
2. Система экономических показателей, характеризующих состояние и развитие торговой деятельности предприятия.

Тема 7. Финансы торгового предприятия

Лекции

1. Финансы торгового предприятия.
2. Основные понятия. Материальные фонды и денежные средства торговых предприятий.
3. Оценка финансового состояния предприятия. Финансовое планирование и его значение для выбора стратегии торгового бизнеса.
4. Суть методики анализа финансового состояния предприятия.
5. Классификация фондов материальных и денежных ресурсов, особенности их формирования и использования в процессе деятельности торгового предприятия.
6. Основные показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия.

Практические занятия / семинарские занятия

Кейс №1. Agile-технологии в управлении маркетингом СБЕРБАНК (Sbergile).

Вопросы к кейсу №1. URL: <https://yadi.sk/i/IOp5gWnvWZjaiQ>

1. Как изменилась компания на данный момент? Какие успешные проекты Сбербанк реализовал к текущему этапу при помощи agile?

Соответствуют ли ожидания действительности?

2. Как Вы считаете, какова тенденция перехода компаний на agile? Будет ли этот переход в целом, и чем он будет обусловлен?
3. Разбейтесь на две группы. Одна из групп должна доказать выигрышность agile, вторая группа должна опровергнуть данный факт, приводя аргументы как из кейса, так и из теории вопроса.

Самостоятельная работа.

Кейс №1. Agile-технологии в управлении маркетингом СБЕРБАНК (Sbergile).

URL: <https://yadi.sk/i/IOp5gWnvWZjaiQ>

Задания для самостоятельной работы к Кейсу №1.

1. Разбейтесь на пары. Проведите опрос не менее 40 человек, клиентов Сбербанк. Определите, какая категория людей удовлетворена произошедшими изменениями. Вопросов в анкете не должно быть менее 8 и более 12 (не считая паспортной части).
2. Подготовьте презентацию, в которой бы Вы указали чего на сегодняшний день не хватает Сбербанку: создание новых ресурсов (какие именно), предоставление новых услуг, ко-маркетинг и т.д.? Ваши 7 предложений.

Коммерческая деятельность 2 семестр

Сфера обращения как совокупность процессов обмена, распределения и потребления товаров. Общая схема обращения товаров. Торговля и ее роль в экономике, в том числе в сфере обращения. Суть торговли как основной части сферы обращения. Коммерческие аспекты процессов сферы обращения товаров.

Тема 8.Розничная и оптовая торговая сеть

Лекции. "Торговые дома. Выставки и ярмарки. Аукционы. Торгово-промышленная палата"

URL:https://yadi.sk/i/6jB1k7412l_BBg

1. Розничная торговая сеть: классификация, показатели структуризации, методы размещения.
2. Оптовая торговая сеть: классификация оптовых торговых предприятий по форме собственности, предназначенности, сфере территориального обслуживания, товарно-торговому профилю.
3. Прогноз объема продажи продукции.
4. Организация мелкооптовых и оптовых продовольственных рынков.

Практические занятия/семинарские занятия.

Семинарское занятие №3

1. Основы управления финансами для обеспечения коммерческой деятельности.
2. Финансирование закупок и обновления основных фондов.
3. Инвестиции как источник развития материально-технической оснащенности в торговле.
4. Технология процесса инвестирования в торговом бизнесе.

Самостоятельная работа.

1. Прогноз объема продажи продукции.
2. Организация мелкооптовых и оптовых продовольственных рынков.

Тема 9. Торговые процессы и операции в магазине

Лекции

1. Структура торгового процесса в магазине и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей.
2. Формирование ассортимента.
3. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы и формы торгового обслуживания, формы и методы продажи товаров, торговая реклама, культура торгового обслуживания.

Практические занятия/семинарские занятия.

Семинарское занятие №4.

Тема: Структура и функции коммерческой деятельности на предприятии розничной торговли

1. Формирование ассортимента товаров и закупочная деятельность
2. Методы розничной продажи и их результативность
3. Организация торгового обслуживания покупателей
4. Принципы мерчендайзинга в организации коммерческой деятельности

Самостоятельная работа.

1. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы и формы торгового обслуживания, формы и методы продажи товаров, торговая реклама, культура торгового обслуживания.

Тема 10. Организация системы товароснабжения

Лекции

1. Процессы по доведению товаров от производителя до розничного торгового предприятия: закупка, доставка, приемка и хранение, подготовка к продаже товаров.
2. Документальное оформление торговых операций.
3. Организационные аспекты товароснабжения торговых предприятий.
4. Принципы доведения товаров из сферы производства в предприятия торговли.

Практические занятия/семинарские занятия

Семинарское занятие №5.

Тема: Коммерческие связи предприятий розничной торговли

1. Управление качеством услуг.
2. Использование услуг торгово-посреднических фирм предприятиями розничной торговли
3. Оценка надежности хозяйственных связей предприятий торговли с поставщиками

Самостоятельная работа.

1. Содержание основных этапов процесса закупки и доведения продукции до покупателей в розничной торговой сети.
2. Способы доставки товаров автомобильным транспортом в торговое предприятие, их условия и учет затрат.
3. Задачи и функции приемки, хранения и подготовки товаров к продаже в магазине.

Тема 11. Товарные склады и их роль в торговой деятельности

Лекции

1. Организационная структура и функции склада, структура затрат по содержанию товаров на складе, составные части производственного процесса.

2. Рассмотрение организационной структуры склада и видов складских работ.
3. Изложение структуры затрат по содержанию товаров на складе.
4. Виды складских работ и функционирование товарных экономических систем.

Практическая занятия/семинарские занятия

Семинарское занятие №6

Тема: Организация и управление в сфере закупок и продаж товаров

1. Сущность и технология расчетов объемов закупок и продаж конкретного товара.
2. Корректировка объемов закупок и продаж разных видов товаров на основе следующих критериев: покупательский спрос и его сезонные колебания; объем продаж товаров за предыдущий период; финансирование закупок; складская площадь и затраты на ее содержание; сроки поставок; расходы на оформление заказа; предоставление скидок.

Самостоятельная работа.

1. Организация и управление закупками
2. Продажа товаров со склада: методы, организация и контроль

Тема 12. Товарные запасы

Лекции

Управление размерами товарных запасов.

Процесс образования оптимальных товарных запасов торгового предприятия.

Формирование товарных запасов в торговом предприятии.

Определение темпов изменения товарных запасов мороженого на складе.

Практические занятия/ самостоятельная работа

Семинарское занятие №6

Тема: Формирование и управление товарными запасами

1. Сущность управления товарными запасами в коммерческой деятельности.
2. Методы определения оптимальных объемов (нормативов) товарных запасов.
3. Управление скоростью товарооборота.

Задача 1.

1. Способом цепной подстановки определите влияние элементов товарного баланса (в ден. ед.) на объем продажи товара.

Задача 2. Определите темпы изменения состояния товарных запасов (табл. 1, гр.3,4) мороженого на складе, рассчитайте средний товарный запас мороженого в днях по кварталам года по данным таблицы

2. Сделайте вывод о состоянии планирования товарных запасов на предприятии.

URL: <https://yadi.sk/i/zEOXn4I9EE1euQ>

Самостоятельная работа.

1. Определите темпы изменения состояния товарных запасов мороженого на складе, рассчитайте средний товарный запас мороженого в днях по кварталам года по данным таблицы.
2. Сделайте вывод о состоянии планирования товарных запасов на предприятии.

3. Планирования ассортимента товаров в магазинах.
4. Процесс формирования товарных запасов. Управление размерами товарных запасов.
5. Оптимальные объемы запасов и наличности и методы их определения. Управление скоростью товарооборота.

Тема 13. Эффективность торговой деятельности предприятия

Лекции

Показатели эффективности торговой деятельности.

Модель экономического потенциала предприятия. Особенности оценки деятельности торгового предприятия.

Определения понятия эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

Практические занятия / семинарские занятия.

Тема: Методы исследования, организации и моделирования коммерческой деятельности

1. Классификация методов исследования коммерческой деятельности.
2. Методы организации коммерческой деятельности.
3. Изучение классификации переменных величин в коммерции, связанных между собой функциональной зависимостью.

Самостоятельная работа.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Освоение дисциплины требует систематического изучения всех тем в той последовательности, в какой они указаны в рабочей программе.

Основными видами учебной работы являются аудиторские занятия. Их цель - расширить базовые знания обучающихся по осваиваемой дисциплине и систему теоретических ориентиров для последующего более глубокого освоения программного материала в ходе самостоятельной работы. Обучающемуся важно помнить, что контактная работа с преподавателем эффективно помогает ему овладеть программным материалом благодаря расстановке необходимых акцентов и удержанию внимания интонационными модуляциями голоса, а также подключением аудио-визуального механизма восприятия информации.

Самостоятельная работа преследует следующие цели:

- закрепление и совершенствование теоретических знаний, полученных на лекционных занятиях;
- формирование навыков подготовки текстовой составляющей информации учебного и научного назначения для размещения в различных информационных системах;
- совершенствование навыков поиска научных публикаций и образовательных ресурсов, размещенных в сети Интернет;
- самоконтроль освоения программного материала.

Обучающемуся необходимо помнить, что результаты самостоятельной работы контролируются преподавателем во время проведения мероприятий текущего контроля и учитываются при промежуточной аттестации.

Обучающимся с ОВЗ и инвалидов предоставляется возможность выбора форм проведения мероприятий текущего контроля, альтернативных формам, предусмотренным рабочей программой дисциплины. Предусматривается возможность увеличения в пределах 1 академического часа времени, отводимого на выполнение контрольных мероприятий.

Процедура оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

При проведении текущего контроля применяются оценочные средства, обеспечивающие передачу информации, от обучающегося к преподавателю, с учетом психофизиологических особенностей здоровья обучающихся.

7. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

При самостоятельной работе обучающимся следует использовать:

- конспекты лекций;
- литературу из перечня основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля);
- текст лекций на электронных носителях;
- ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимые для освоения дисциплины;
- лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение из перечня информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине;
- методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная:

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/60422>
2. Саттаров, Р. С. Логистика складирования : учебно-методический комплекс / Р. С. Саттаров, Д. И. Васильев, Г. Г. Левкин. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 205 с. — ISBN 978-5-4486-0388-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/76889.html>
3. Парамонова, Т. Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич ; под редакцией Т. Н. Парамоновой. — Москва : Дашков и К, 2018. — 283 с. — ISBN 978-5-394-02068-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/85224.html>

Дополнительная:

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. — Москва : Дашков и К, 2017. — 500 с. — ISBN 978-5-394-01418-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/60422>
2. Бизнес-планирование : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В. З. Черняк, Н. Д. Эриашвили, Ю. Т. Ахвледиани [и др.] ; под редакцией В. З. Черняк, Г. Г. Чараев. — 4-е изд. — Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 591 с. — ISBN 978-5-238-01812-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/71209>
3. Баркалов, С. А. Бизнес-планирование : учебное пособие / С. А. Баркалов, О. Н. Бекирова. — Воронеж : Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 266 с. — ISBN 978-5-89040-555-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/54994.html>
4. Бюджетирование и программно-целевое проектирование развития экономических систем: теория и практика : монография / В. Г. Севка, С. В. Захаров, В. Н. Гончаров [и др.]. — Новочеркасск : Лик, 2019. — 203 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/92327.html>
5. Бюджетирование на предприятии: Методические указания к практическим занятиям и самостоятельной работе по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика», 38.03.02 «Менеджмент», профилям «Экономика предприятий и организаций», «Финансовый менеджмент», «Менеджмент в инвестиционно-строительной сфере»/сост.: Т. Н. Кисель, О. Д. Гриник.-Москва:Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ,2017.-47. <http://www.iprbookshop.ru/72581.html>
6. Экономический анализ : практикум / составители С. А. Баркалов, А. В. Воротынцева, Т. Г. Батракова. — Воронеж : Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2015. — 74 с. — ISBN 978-5-89040-572-2. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. <http://www.iprbookshop.ru/59140.html>

9. Перечень ресурсов сети Интернет, необходимых для освоения дисциплины

www.marketcenter.ru Маркетинговый центр

<https://www.rbc.ru> РосБизнесКонсалтинг

<https://www.business.ru> Бизнес.Ру портал

<https://www.openbusiness.ru> Энциклопедия российского бизнеса

<http://biznesportal.info> Бизнес портал - деловой журнал

<http://smb.gov.ru> Федеральный портал малого и среднего бизнеса

<https://biz360.ru> Бизнес360

10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Образовательный процесс по дисциплине **Коммерческая деятельность** предполагает использование следующего программного обеспечения и информационных справочных систем:

1. Презентационные материалы (слайды по темам лекционных и практических занятий);
2. Доступ в режиме on-line в Электронную библиотечную систему (ЭБС);
3. Доступ в электронную информационно-образовательную среду университета;
4. Офисный пакет приложений;
5. Приложение, позволяющее просматривать и воспроизводить медиаконтент PDF-файлов;
6. Программы для демонстрации видео материалов (проигрыватель);
7. Программа для просмотра интернет контента (браузер);
8. Облачные сервисы, размещенные в сети Интернет в свободном доступе и не требующие лицензионной платы: Trello.com, ZOOM//jitsi, GoogleDocs;
9. Редактор файлов от Яндекс.Диск, Google;
10. Социальные сети: VK/Facebook/Instagram/YouTube.

При освоении материала и выполнения заданий по дисциплине рекомендуется использование материалов, размещенных в Личных кабинетах обучающихся ЕТИС ПГНИУ (student.psu.ru).

При организации дистанционной работы и проведении занятий в режиме онлайн могут использоваться:

система видеоконференцсвязи на основе платформы BigBlueButton (<https://bigbluebutton.org/>).

система LMS Moodle (<http://e-learn.psu.ru/>), которая поддерживает возможность использования текстовых материалов и презентаций, аудио- и видеоконтент, а так же тесты, проверяемые задания, задания для совместной работы.

система тестирования Indigo (<https://indigotech.ru/>).

11. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

- 1) Для лекционных занятий - аудиторией, оснащенной презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.
- 2) Для занятий семинарского типа (семинары, практические занятия) - аудиторией, оснащенной презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.
- 3) Для самостоятельной работы - аудиторией для самостоятельной работы, оснащенной компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет», обеспеченным доступом в электронную информационно-образовательную среду университета. Помещения Научной библиотеки ПГНИУ.
- 4) Текущий контроль и промежуточная аттестация - аудитория, оснащенная презентационной техникой

(проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.

5. Индивидуальные и групповые консультации - аудитория, оснащенная презентационной техникой (проектор, экран, компьютер/ноутбук) с соответствующим программным обеспечением, меловой (и) или маркерной доской.

В случае инклюзивного обучения занятия будут проводиться в корпусе 8, имеющем пандус, лифт.

Помещения научной библиотеки ПГНИУ для обеспечения самостоятельной работы обучающихся:

1. Научно-библиографический отдел, корп.1, ауд. 142. Оборудован 3 персональными компьютера с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

2. Читальный зал гуманитарной литературы, корп. 2, ауд. 418. Оборудован 7 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

3. Читальный зал естественной литературы, корп.6, ауд. 107а. Оборудован 5 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

4. Отдел иностранной литературы, корп.2 ауд. 207. Оборудован 1 персональным компьютером с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

5. Библиотека юридического факультета, корп.9, ауд. 4. Оборудована 11 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

6. Читальный зал географического факультета, корп.8, ауд. 419. Оборудован 6 персональными компьютерами с доступом к локальной и глобальной компьютерным сетям.

Все компьютеры, установленные в помещениях научной библиотеки, оснащены следующим программным обеспечением:

Операционная система ALT Linux;

Офисный пакет Libreoffice.

Справочно-правовая система «КонсультантПлюс»

**Фонды оценочных средств для аттестации по дисциплине
Коммерческая деятельность**

**Планируемые результаты обучения по дисциплине для формирования компетенции и
критерии их оценивания**

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
<p>ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p>Знать основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности Уметь анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p align="center">Неудовлетворител Отсутствие знаний Не знает основ дисциплины, необходимых при формировании компетенции Отсутствие умений</p> <p align="center">Удовлетворительн Знает методологию анализа, оценки и разработки стратегии организации</p> <p align="center">Хорошо Знает методологию и умеет, допуская ошибки, анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p> <p align="center">Отлично Знает методологию и умеет анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>
<p>ОПК.13 готовность к выполнению гражданского долга и патриотизма</p>	<p>Знать основные направления импортозамещения и поддержки отечественных производителей для решения профессиональных задач торгового предприятия</p>	<p align="center">Неудовлетворител Не знает основные направления импортозамещения и поддержки отечественных производителей для решения профессиональных задач торгового предприятия</p> <p align="center">Удовлетворительн Демонстрирует частично знание основных направлений импортозамещения и поддержки отечественных производителей для решения профессиональных задач торгового предприятия</p> <p align="center">Хорошо Знает, допуская ошибки, основные направления импортозамещения и поддержки отечественных производителей для решения профессиональных задач торгового предприятия</p> <p align="center">Отлично Знает основные направления</p>

Компетенция	Планируемые результаты обучения	Критерии оценивания результатов обучения
		<p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>импортозамещения и поддержки отечественных производителей для решения профессиональных задач торгового предприятия</p>
<p>ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p>Знать методы анализа, оценки и разработки стратегии организации Уметь анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>	<p style="text-align: center;">Неудовлетворител</p> <p>Не знает основ дисциплины, необходимых при формировании компетенции Отсутствие умений</p> <p style="text-align: center;">Удовлетворительн</p> <p>Знает методологию анализа, оценки и разработки стратегии организации</p> <p style="text-align: center;">Хорошо</p> <p>Знает методологию и умеет, допуская ошибки, анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p> <p style="text-align: center;">Отлично</p> <p>Знает методологию и умеет анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p>

Оценочные средства текущего контроля и промежуточной аттестации

Схема доставки : Базовая

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Зачет

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 44 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 44 балла

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
Входной контроль	Входной контроль Входное тестирование	Знать: основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности.
ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Тема 3.Регулирование сферы обращения Письменное контрольное мероприятие	Предоставление теоретических основ торгового дела применительно к сфере товарного обращения.
ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Тема 6.Экономические показатели Письменное контрольное мероприятие	Рассмотрение составляющих регулирования деятельности субъектов сферы товарного обращения.
ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Тема 7.Финансы торгового предприятия Итоговое контрольное мероприятие	Выработка навыков разработки стратегического и текущего планов деятельности торгового предприятия.

Спецификация мероприятий текущего контроля

Входной контроль

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **0**

Проходной балл: **0**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	6
61-80% правильных ответов	5

41-60% правильных ответов	3
менее 41% правильных ответов	2

Тема 3.Регулирование сферы обращения

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **12**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	30
61-80% правильных ответов	25
41-60% правильных ответов	20
41% правильных ответов	15
менее 41% правильных ответов	14

Тема 6.Экономические показатели

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **12**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	30
61-80% правильных ответов	25
41-60% правильных ответов	20
41% правильных ответов	15
менее 41% правильных ответов	12

Тема 7.Финансы торгового предприятия

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **20**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	40
61-80% правильных ответов	32
41-60% правильных ответов	26
41% правильных ответов	20
менее 41% правильных ответов	19

Вид мероприятия промежуточной аттестации : Экзамен

Способ проведения мероприятия промежуточной аттестации : Оценка по дисциплине в рамках промежуточной аттестации определяется на основе баллов, набранных обучающимся на контрольных мероприятиях, проводимых в течение учебного периода.

Максимальное количество баллов : 100

Конвертация баллов в отметки

«отлично» - от 81 до 100

«хорошо» - от 61 до 80

«удовлетворительно» - от 50 до 60

«неудовлетворительно» / «незачтено» менее 50 балла

Компетенция	Мероприятие текущего контроля	Контролируемые элементы результатов обучения
ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации ОПК.13 готовность к выполнению гражданского долга и патриотизма	Тема 10. Организация системы товароснабжения Письменное контрольное мероприятие	Формирование знаний по проведению анализа экономических показателей и использованию ресурсов, необходимых для развития торговой деятельности.
ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации ОПК.13 готовность к выполнению гражданского долга и патриотизма	Тема 12. Товарные запасы Письменное контрольное мероприятие	Ознакомление с организацией розничной и оптовой торговой сети.
ПК.9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	Тема 13. Эффективность торговой деятельности предприятия Итоговое контрольное мероприятие	Развитие способностей к организации торговых процессов в магазине, системы товароснабжения и складского хозяйства, процесса образования оптимальных товарных запасов.

Спецификация мероприятий текущего контроля

Тема 10. Организация системы товароснабжения

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставляемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **15**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	

	30
61-80% правильных ответов	25
41-60% правильных ответов	20
41% правильных ответов	15
менее 41% правильных ответов	14

Тема 12. Товарные запасы

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставяемый за мероприятие промежуточной аттестации: **30**

Проходной балл: **15**

Показатели оценивания	Баллы
81-100% правильных ответов	30
61-80% правильных ответов	25
41-60% правильных ответов	20
41% правильных ответов	15
менее 41% правильных ответов	14

Тема 13. Эффективность торговой деятельности предприятия

Продолжительность проведения мероприятия промежуточной аттестации: **1 часа**

Условия проведения мероприятия: **в часы аудиторной работы**

Максимальный балл, выставяемый за мероприятие промежуточной аттестации: **40**

Проходной балл: **20**

Показатели оценивания	Баллы
Наличие результатов анализа проблемного вопроса - развернутая аналитическая записка (не менее 3 стр.)	10
Наличие экономического обоснования предложений	10
Корректность выборки предложений по решению обозначенных проблем	10
Обозначение причинно-следственных связей проблем и результатов деятельности предприятия	10