

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Агафонов Александр Викторович

Должность: директор филиала

Дата подписания: 13.06.2026 10:50:46

Университет: Московский институт

2559477a8ecf706dc9cff164bc411eb6d3c4ab06

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
МЕХАНИКО-ТЕХНИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) МОСКОВСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Кафедра Менеджмент и экономика



УТВЕРЖДАЮ
Директор филиала

А.В. Агафонов

"27" мая 2026г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

«Закупочная и сбытовая деятельность предприятий»
(наименование дисциплины)

Направление подготовки	38.03.01 «Экономика» (код и наименование направления подготовки)
Направленность (профиль) подготовки	«Экономика предприятий и организаций» (наименование профиля подготовки)
Квалификация выпускника	бакалавр
Форма обучения	очно-заочная
Год начала обучения	2026

Чебоксары, 2026

Рабочая программа дисциплины разработана в соответствии с:

- Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 38.03.01 Экономика, утвержденный приказом Министерства науки и высшего образования Российской Федерации № 954 от 12 августа 2020 года, зарегистрированный в Минюсте 25 августа 2020 г., рег. номер 59425;

- учебным планом (очно-заочной формы обучения) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Рабочая программа дисциплины включает в себя оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (п.6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины)

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 № 9 от 22.05.2026 г.)

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

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

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

Для достижения целей дисциплины необходимо решить следующую *основную задачу* – привить обучаемым теоретические знания и практические навыки, необходимые для:

- планирования потребности в товарах и услугах;
- поиска, оценки и выбора надёжных поставщиков;
- заключения договоров на выгодных условиях;
- организации доставки и приёмки продукции;
- управления товарными запасами на складе;
- анализа рынка сбыта и выявления потребительского спроса;
- разработки эффективной стратегии продаж;
- формирования ценовой политики.

1.2. Области профессиональной деятельности и(или) сферы профессиональной деятельности, в которых выпускники, освоившие программу, могут осуществлять профессиональную деятельность:

- 08 Финансы и экономика (в сферах: исследований, анализа и прогнозирования социально-экономических процессов и явлений на микроуровне и макроуровне в экспертно-аналитических службах (центрах экономического анализа, правительственном секторе, общественных организациях); производства продукции и услуг, включая анализ спроса на продукцию и услуги, и оценку их текущего и перспективного предложения, продвижение продукции и услуг на рынок, планирование и обслуживание финансовых потоков, связанных с производственной деятельностью; операций на финансовых рынках, включая управление финансовыми рисками; внутреннего и внешнего финансового контроля и аудита, финансового консультирования).

1.3. К основным задачам изучения дисциплины относится подготовка обучающихся к выполнению трудовых функций в соответствии с профессиональными стандартами:

Наименование профессиональных стандартов (ПС)	Код, наименование и уровень квалификации ОТФ, на которые ориентирована дисциплина	Код и наименование трудовых функций, на которые ориентирована дисциплина
08.002 Профессиональный стандарт «Бухгалтер», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 21 февраля 2019 г. № 103н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 25 марта 2019 г., регистрационный № 54154)	В Составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта	В/04.6 Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками
08.006 Профессиональный стандарт "Специалист по внутреннему контролю (внутренний контролер)", утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22 ноября 2022 г. N 731н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 22 декабря 2022 г., регистрационный N 71783)	С Руководство структурным подразделением внутреннего контроля	С/03.6 Планирование работы структурного подразделения
08.043 Профессиональный стандарт «Экономист предприятия», утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 марта 2021 г. № 161н (зарегистрирован Министерством юстиции Российской Федерации 29 апреля 2021 г., регистрационный № 63289)	А Экономический анализ деятельности организации	А/01.6 Сбор, мониторинг и обработка данных для проведения расчетов экономических показателей организации А/02.6 Расчет и анализ экономических показателей результатов деятельности организации

1.4. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Наименование категории (группы) компетенций	Код и наименование компетенций	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Перечень планируемых результатов обучения
Разработка и реализация проектов	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разде-	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-	<i>на уровне знаний:</i> основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерче-

	лов перспективных планов экономических субъектов	финансовой и производственной деятельности организации.	ских предприятиях, <i>на уровне умений:</i> выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; <i>на уровне навыков:</i> навыками формирования рациональных закупочных и сбытовых процессов на предприятиях: документацией.
		ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	<i>на уровне знаний:</i> сущность и принципы закупочной и сбытовой деятельности на предприятии; <i>на уровне умений:</i> включать в типовые коммерческие договоры выгодные существенные условия; - учесть свои экономические интересы при формировании условий коммерческих договоров. <i>на уровне навыков:</i> навыками ведения переговоров; навыками выбора выгодных условий договора, в том числе внешнеторгового; навыками работы с коммерческой документацией.
		ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	<i>на уровне знаний:</i> структуру построения его коммерческих служб и их функции; многообразие видов договорных отношений для обеспечения коммерческой деятельности <i>на уровне умений:</i> определять экономическую эффективность организации труда и производства, внедрения инновационных технологий. <i>на уровне навыков:</i> навыками определения экономической эффек-

			тивности организации труда и производства, внедрения инновационных технологий с учетом организации закупочной и сбытовой деятельности
--	--	--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.Д(М).В.7 «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» реализуется в рамках вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модуля) программы бакалавриата, формируемой участниками образовательных отношений».

Дисциплина преподается обучающимся по очно-заочной форме – в 6-м семестре.

Дисциплина «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» является промежуточным этапом формирования компетенции ПК-6 в процессе освоения ОПОП.

Дисциплина «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных при изучении дисциплин: «Планирование и прогнозирование», «Экономическая оценка проектов»/«Бизнес-планирование» и является предшествующей для изучения дисциплин: «Управление конкурентоспособностью предприятия»/«Бенч-маркинг», «Инвестиционный анализ», «Реинжиниринг бизнес-процессов». Завершается формирование компетенций в ходе Государственная итоговая аттестация: подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена, Государственная итоговая аттестация: подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

Формой промежуточной аттестации знаний обучающихся по очно-заочной форме обучения является экзамен в 6 семестре.

3. Объем дисциплины

очно-заочная форма обучения:

Вид учебной работы по дисциплине	Всего в з.е. и часах	Семестр 6 в часах
Общая трудоёмкость дисциплины	5 з.е. -180 ак.час	180 ак.час
<i>Контактная работа - Аудиторные занятия</i>	29	29
<i>Лекции</i>	10	10
<i>Лабораторные занятия</i>	-	-
<i>Семинары, практические занятия</i>	18	18
<i>Консультация</i>	1	1
Самостоятельная работа	115	115
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-
Вид промежуточной аттестации	Экзамен-36 часов	Экзамен-36 часов

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) дисциплины с указанием их объемов (в академических часах) и видов учебных занятий

4.1. Учебно-тематический план

Очно-заочная форма обучения

Наименование тем (разделов) дисциплины	Трудоемкость в часах				Код индикатора достижений компетенции
	Контактная работа – Аудиторная работа			самостоятельная работа	
	лекции	лабораторные занятия	семинары и практические занятия		
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	2	-	2	9	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	2	-	2	12	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	2	-	2	12	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 4. Закупочные и торговые посреднические структуры	2	-	2	12	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий	2	-	2	14	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	-	-	2	14	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	-	-	2	14	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	-	-	2	14	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	-	-	2	14	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
итого	10		18		
Курсовая работа		-		-	
Консультации		1		-	
Контроль (экзамен)		-		36	
ИТОГО		29		115	

4.2. Содержание дисциплины

Тема 1.

Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности. Снабжение и закупки в системе компании. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая, предпринимательская деятельность, товар, закупочная и сбытовая деятельность. Как закупки влияют на рентабельность бизнеса Основные типы организационных структур закупочных подразделений. Бизнес-процесс снабжения и закупок. Системный подход к формированию и оптимизации бизнес-процесса закупок. Процессы закупок в системе ключевых бизнес-процессов предприятия. Планирование ассортимента продукции. Методы прогнозирования объёма продаж продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Коммерческая деятельность по сбыту продукции предприятия.

Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях.

Планирование и обоснование закупок. Централизованные закупки. Понятие и порядок формирования и изменения планов закупок и планов- графиков закупок в организациях различных правовых форм; обоснование закупок. Понятие начальной (максимальной) цены контракта, ее назначение, методы определения. Способы определения поставщиков. Порядок составления технического задания. Нормирование в сфере закупок. Порядок осуществления закупок путем проведения аукциона. Порядок осуществления закупок способом запроса котировок. Порядок осуществления закупок способом запроса предложений. Осуществление закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях.

Планирование ассортимента продукции. Методы прогнозирования объёма продаж продукции. Планирование сбыта продукции. Организация оперативно-сбытовой работы. Коммерческая деятельность на предприятиях по сбыту продукции. Понятие об ассортименте, классификация. Производственный и торговый ассортимент. Производственный и торговый ассортимент. Порядок формирования и регулирования ассортимента на оптовых торговых предприятиях.

Тема 4. Закупочные и торгово-посреднические структуры.

Субъекты коммерческой деятельности: юридические лица - организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Физические лица - менеджеры по закупкам и/или продажам, торговые представители, коммерческие и торговые агенты. Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности. Инфраструктура коммерческой деятельности: понятие, назначение, состав участников, их роль в организации коммерческой деятельности. Особенности коммерческой деятельности при участии на выставках, ярмарках, аукционах, а также при биржевой торговле. Осо-

бенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.

Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий.

Контрактная политика на разных этапах жизненного цикла компании. Экономическая природа контракта и содержание контрактной политики. Коммерческий контракт как инструмент снижения variability процессов и уменьшения неопределенности. Контракт как важнейший инструмент риск-менеджмента и риск-инжиниринга. Механизмы защиты выполнения контрактов. Составление проекта договора поставки; переход рисков и прав собственности по договору поставки; существенные условия договора. Как управлять закупками услуг в компании? Особенности составления договоров услуг. Коротко о важном: переговоры в процессе закупок. Особенности двухфазовой приемки товара по количеству и качеству, возможные претензии при приемке товара от поставщика и их урегулирование.

Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров.

Оптовая торговля: понятие, цели, задачи, функции. Услуги оптовой торговли: основные и дополнительные, удовлетворяемые ими потребности. Место оптовой торговли в технологическом цикле товародвижения. Типы и виды оптовых предприятий. Характеристика оптовых предприятий различных типов и видов.

Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Методы оптовой продажи товаров. Оптовые ярмарки, их роль в закупке товаров. Виды оптовых ярмарок. Организация работы оптовой ярмарки. Структура ярмарки. Закупка товаров на оптовых ярмарках. Порядок заключения договоров на ярмарке. Организация биржевой торговли. Виды биржевых сделок. Торговля на аукционах, конкурсах (тендерах). Сущность и виды торгов, организационные формы аукционов. Организация и техника аукционной торговли. Порядок проведения аукциона.

Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров.

Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.). Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база. Качество торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика.

Тема 8. Организация работы коммерческих служб.

Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения или закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи, структура, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих (лучше - осуществляющих) коммерческую деятельность: агентов по

снабжению, сбыту, коммерческих, торговых, менеджеров по закупкам, продажам (реализации), торговых представителей и др. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе (службе) торговой организации (вопрос рассматривается с учетом отраслевой направленности). Предоставление дополнительных коммерческих услуг: информационных, консультативных, посреднических

Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности.

Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. ФЗ «О государственном регулировании торговой деятельности»: объекты, основные положения.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа проводится с целью: систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся; углубления и расширения теоретических знаний студентов; формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию, учебную и специальную литературу; развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности, организованности; формирование самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, совершенствованию и самоорганизации; формирования профессиональных компетенций; развитию исследовательских умений студентов.

Формы и виды самостоятельной работы студентов: чтение основной и дополнительной литературы – самостоятельное изучение материала по рекомендуемым литературным источникам; работа с библиотечным каталогом, самостоятельный подбор необходимой литературы; работа со словарем, справочником; конспектирование источников; реферирование источников; составление аннотаций к прочитанным литературным источникам; составление рецензий и отзывов на прочитанный материал; составление обзора публикаций по теме; составление и разработка терминологического словаря; составление хронологической таблицы; составление библиографии (библиографической картотеки); подготовка к различным формам текущей и промежуточной аттестации (к тестированию, контрольной работе, зачету); выполнение домашних контрольных работ; самостоятельное выполнение практических заданий репродуктивного типа (ответы на вопросы, задачи, тесты; выполнение творческих заданий).

Технология организации самостоятельной работы обучающихся включает использование информационных и материально-технических ресурсов образовательного учреждения: библиотеку с читальным залом, компьютерные классы с

возможностью работы в Интернет; аудитории (классы) для консультационной деятельности.

Перед выполнением обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультирование по выполнению задания, который включает цель задания, его содержания, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. Во время выполнения обучающимися внеаудиторной самостоятельной работы и при необходимости преподаватель может проводить индивидуальные и групповые консультации.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами обучающихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений обучающихся.

Контроль самостоятельной работы студентов предусматривает: соотнесение содержания контроля с целями обучения; объективность контроля; валидность контроля (соответствие предъявляемых заданий тому, что предполагается проверить); дифференциацию контрольно-измерительных материалов.

Формы контроля самостоятельной работы: просмотр и проверка выполнения самостоятельной работы преподавателем; организация самопроверки, взаимопроверки выполненного задания в группе; обсуждение результатов выполненной работы на занятии; проведение письменного опроса; проведение устного опроса; организация и проведение индивидуального собеседования; организация и проведение собеседования с группой.

Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение дисциплины, формы внеаудиторной самостоятельной работы

Наименование тем (разделов) дисциплины	Перечень вопросов, отводимых на самостоятельное освоение	Формы внеаудиторной самостоятельной работы
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Понятие, цели и задачи закупочной деятельности. 2. Основные этапы закупочного процесса. 3. Сущность и задачи сбытовой деятельности. 4. Взаимосвязь закупок и сбыта в коммерческой деятельности. 5. Роль логистики в закупках и сбыте. 6. Внешние и внутренние факторы, влияющие на закупки и сбыт. 7. Современные тенденции в организации закупочной и сбытовой деятельности. 8. Показатели эффективности закупочной и сбытовой деятельности. 	Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.
Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значение и задачи планирования закупок. 2. Методы прогнозирования потребности в товарах и материалах. 3. Нормирование и расчёт объёма закупок. 4. Формирование бюджета закупок. 5. Документальное оформление планов закупок. 	Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.

	<ol style="list-style-type: none"> 6. Учёт сезонности и колебаний спроса при планировании. 7. Анализ и контроль выполнения плана закупок. 8. Минимизация рисков при планировании закупок. 	задач.
Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и задачи коммерческой деятельности по сбыту. 2. Этапы организации сбыта продукции. 3. Каналы и методы сбыта товаров. 4. Роль маркетинга в сбытовой деятельности. 5. Методы стимулирования сбыта. 6. Организация послепродажного обслуживания. 7. Анализ эффективности сбытовой деятельности. 8. Особенности сбыта на внутреннем и внешнем рынках. 	Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.
Тема 4. Закупочные и торговые посреднические структуры	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виды и функции закупочных структур на предприятии. 2. Роль и виды торговых посреднических организаций. 3. Преимущества и недостатки работы с посредниками. 4. Критерии выбора поставщиков и посредников. 5. Формы взаимодействия с поставщиками и посредниками. 6. Организация тендеров и конкурсов при закупках. 7. Оценка эффективности работы с посредниками. 8. Современные тенденции развития закупочных и посреднических структур. 	Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.
Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значение договоров в коммерческой деятельности. 2. Виды договоров, используемых в закупках и сбыте. 3. Основные условия договора поставки и купли-продажи. 4. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. 5. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств. 6. Особенности международных коммерческих договоров. 7. Контроль за исполнением договорных обязательств. 8. Разрешение споров по договорам: претензионный и судебный порядок. 	Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.
Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	<ol style="list-style-type: none"> 1. Специфика оптовой торговли и её отличие от розничной. 2. Методы и формы оптовой продажи товаров. 3. Формирование ассортимента при оптовой торговле. 4. Организация логистики в оптовой торговле. 5. Каналы сбыта в оптовой торговле. 6. Методы стимулирования оптовых продаж. 7. Анализ эффективности оптовой торговой деятельности. 8. Современные технологии в оптовой торговле (электронная коммерция, автоматизация). 	Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.
Тема 7. Методы и формы розничной продажи то-	<ol style="list-style-type: none"> 1. Классификация методов розничной продажи товаров. 2. Формы розничной торговли: стационарная, пере- 	Анализ теоретического материала и практики, система-

варов	<p>движная, дистанционная.</p> <p>3. Организация самообслуживания и других современных форм торговли.</p> <p>4. Продажа товаров через интернет-магазины и маркетплейсы.</p> <p>5. Методы стимулирования розничных продаж (акции, скидки, программы лояльности).</p> <p>6. Требования к организации торгового пространства и сервису.</p> <p>7. Анализ эффективности розничной торговли.</p> <p>8. Инновационные технологии в розничной торговле (кассы самообслуживания, мобильные приложения).</p>	<p>тизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.</p>
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	<p>1. Структура и функции коммерческих служб предприятия.</p> <p>2. Взаимодействие отделов закупок, сбыта, маркетинга и логистики.</p> <p>3. Задачи и обязанности сотрудников коммерческих служб.</p> <p>4. Организация документооборота в коммерческой деятельности.</p> <p>5. Планирование и контроль работы коммерческих служб.</p> <p>6. Оценка эффективности работы коммерческих подразделений.</p> <p>7. Современные подходы к управлению коммерческими службами (KPI, автоматизация).</p> <p>8. Профессиональные требования к персоналу коммерческих служб.</p>	<p>Анализ теоретического материала и практики, систематизация изученного материала, подготовка к решению типовых задач.</p>

Шкала оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему самостоятельной работы, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не владеет выбранной темой самостоятельной работы

6. Оценочные материалы (фонд оценочных средств) для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

6.1. Паспорт фонда оценочных средств

№	Контролируемые разделы (темы) дисциплины	Код и наименование компетенции	Индикатор достижения компетенции	Наименование оценочного средства
1.	Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий
2.	Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий
3.	Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий

			экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	
4.	Тема 4. Закупочные и торговые посреднические структуры	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий
5.	Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий
6.	Тема 6. Коммерческая работа по	ПК-6. Способен выполнить	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых	Опрос, тестовое зада-

	оптовой продаже товаров	экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	вых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	ние, доклад, реферат, выполнение практических заданий
7.	Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий
8.	Тема 8. Организация работы коммерческих служб	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий

			ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	
9.	Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации. ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами. ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, выполнение практических заданий

Этапы формирования компетенций в процессе освоения ОПОП прямо связаны с местом дисциплин в образовательной программе. Каждый этап формирования компетенции, характеризуется определенными знаниями, умениями и навыками и (или) опытом профессиональной деятельности, которые оцениваются в процессе текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по дисциплине (практике) и в процессе итоговой аттестации.

Дисциплина «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» является промежуточным этапом комплекса дисциплин, в ходе изучения которых у студентов формируются компетенции ПК-6.

Формирования компетенции ПК-6 начинается с изучения дисциплины «Планирование и прогнозирование», «Экономическая оценка проектов»/«Бизнес-планирование».

Завершается работа по формированию у студентов указанных компетенций в ходе изучения дисциплин: «Управление конкурентоспособностью предприятия»/«Бенч-маркинг», «Инвестиционный анализ», «Реинжиниринг бизнес-процессов».

Итоговая оценка сформированности компетенций ПК-6 определяется в период Государственной итоговой аттестации: подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена, Государственной итоговой аттестации: подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы.

В процессе изучения дисциплины, компетенции также формируются поэтапно.

Основными этапами формирования компетенции ПК-6 при изучении дисциплины «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» является последовательное изучение содержательно связанных между собой тем учебных занятий. Изучение каждой темы предполагает овладение студентами необходимыми дескрипторами (составляющими) компетенций. Для оценки уровня сформированности компетенций в процессе изучения дисциплины предусмотрено проведение текущего контроля успеваемости по темам (разделам) дисциплины и промежуточной аттестации по дисциплине – экзамен.

6.2. Контрольные задания и материалы, необходимые для оценки знаний, умений и навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

6.2.1. Контрольные вопросы по темам (разделам) для опроса на занятиях

Тема (раздел)	Вопросы
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	ПК-6 1. В чём заключается сущность закупочной деятельности предприятия? 2. Каковы основные цели и задачи сбытовой деятельности? 3. Какие функции выполняет отдел закупок в коммерческой структуре? 4. Каковы основные этапы закупочной деятельности? 5. В чём разница между закупочной и сбытовой деятельностью по содержанию? 6. Какова роль логистики в организации закупок и сбыта? 7. Какие внешние и внутренние факторы влияют на эффективность закупочной деятельности? 8. Каковы современные тенденции развития сбытовой деятельности в России?
Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	ПК-6 1. Как осуществляется планирование закупок на предприятии? 2. Какие методы используются для обоснования объёма и структуры закупок? 3. Какова роль нормирования в процессе планирования закупок? 4. Какие документы оформляются при планировании закупок? 5. Как учитывать сезонные колебания при планировании закупок? 6. Каковы основные этапы формирования бюджета закупок? 7. Как проводится анализ эффективности закупочной деятель-

	ности? 8. Какие риски могут возникнуть при планировании закупок и как их минимизировать?
Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	ПК-6 1. В чём заключается сущность коммерческой деятельности по сбыту продукции? 2. Какие основные этапы включает процесс сбыта товаров? 3. Каковы задачи отдела сбыта на предприятии? 4. Какие методы используются для стимулирования сбыта? 5. Как осуществляется анализ эффективности сбытовой деятельности? 6. Какова роль маркетинга в организации сбыта продукции? 7. Какие каналы сбыта наиболее эффективны для различных видов продукции? 8. Каковы особенности организации сбыта на внутреннем и внешнем рынках?
Тема 4. Закупочные и торговые-посреднические структуры	ПК-6 1. Какие виды закупочных структур существуют на предприятиях? 2. В чём особенности работы с посредниками при организации закупок? 3. Каковы преимущества и недостатки прямых закупок и закупок через посредников? 4. Какие функции выполняют торговые-посреднические организации? 5. Как осуществляется выбор посредника для организации закупок или сбыта? 6. Каковы основные формы взаимодействия с поставщиками и посредниками? 7. Каковы современные тенденции развития торговых-посреднических структур в России? 8. Как оценить эффективность работы с посредниками?
Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий	ПК-6 1. В чём заключается значение договоров в коммерческой деятельности? 2. Какие виды договоров используются при закупках и сбыте продукции? 3. Каковы основные условия договора поставки? 4. Как осуществляется юридическое оформление договорных отношений? 5. Какие риски связаны с нарушением договорных обязательств и как их минимизировать? 6. Каковы особенности заключения международных коммерческих договоров? 7. Как осуществляется контроль за исполнением договоров?

	8. Какие способы разрешения споров по договорам применяются в коммерческой практике?
Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В чём специфика оптовой торговли по сравнению с розничной? 2. Какие методы оптовой продажи товаров существуют на практике? 3. Каковы задачи коммерческой службы при организации оптовых продаж? 4. Как осуществляется формирование ассортимента при оптовой торговле? 5. Какие каналы сбыта используются в оптовой торговле? 6. Каковы особенности логистики при оптовой продаже товаров? 7. Как проводится анализ эффективности оптовых продаж? 8. Какие современные технологии применяются в оптовой торговле?
Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В чём заключаются основные методы розничной продажи товаров? 2. Какие формы розничной торговли существуют в современной практике? 3. Каковы особенности организации самообслуживания в розничной торговле? 4. Как осуществляется продажа товаров через интернет-магазины? 5. Какие методы стимулирования продаж применяются в розничной торговле? 6. Каковы требования к организации торгового пространства в магазине? 7. Как проводится анализ эффективности розничной торговли? 8. Какие инновационные технологии используются в розничной продаже товаров?
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В чём заключается сущность коммерческой службы предприятия? 2. Какие подразделения входят в состав коммерческой службы? 3. Каковы основные функции и задачи коммерческих служб? 4. Как осуществляется взаимодействие между отделами закупок, сбыта, маркетинга и логистики? 5. Какие требования предъявляются к персоналу коммерческих служб? 6. Каковы современные подходы к организации работы коммерческих служб?

	<p>7. Как осуществляется оценка эффективности работы коммерческих служб?</p> <p>8. Какие документы регламентируют деятельность коммерческих служб на предприятии?</p>
Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	<p>ПК-6</p> <p>1. В чём заключается сущность государственного регулирования коммерческой деятельности в России?</p> <p>2. Какие органы осуществляют контроль за коммерческой деятельностью предприятий?</p> <p>3. Какие законы регулируют закупочную и сбытовую деятельность в РФ?</p> <p>4. Каковы основные формы государственного контроля за коммерческими операциями?</p> <p>5. Какие требования предъявляются к оформлению договоров с точки зрения законодательства?</p> <p>6. Как осуществляется защита прав потребителей в коммерческой деятельности?</p> <p>7. Какие меры ответственности предусмотрены за нарушение правил коммерческой деятельности?</p> <p>8. Каковы современные тенденции государственного регулирования коммерции в России?</p>

Шкала оценивания ответов на вопросы

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает ответ на каждый теоретический вопрос, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает теоретические вопросы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает теоретические вопросы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не знает ответов на поставленные теоретические вопросы.

6.2.2. Темы для докладов

Тема (раздел)	Вопросы
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	<p>ПК-6</p> <p>1. Эволюция подходов к организации закупок и сбыта: исторический аспект.</p> <p>2. Влияние цифровизации на трансформацию закупочных и сбытовых процессов.</p> <p>3. Этика и социальная ответственность в закупочной и</p>

	<p>сбытовой деятельности.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Роль информационных систем (ERP, CRM) в интеграции закупок и сбыта. 5. Особенности управления закупками и сбытом в малом бизнесе. 6. Влияние глобализации на стратегии закупок и сбыта. 7. Аутсорсинг закупочной и сбытовой деятельности: преимущества и риски. 8. Экологические аспекты в закупках (зелёные закупки) и устойчивое развитие сбыта.
Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Применение методов <i>Big Data</i> для прогнозирования потребностей в закупках. 2. Сценарное планирование закупок в условиях экономической нестабильности. 3. Использование искусственного интеллекта для оптимизации закупочных решений. 4. Управление рисками в цепях поставок при планировании закупок. 5. Внедрение принципов <i>Just-in-Time</i> (точно в срок) в закупочную деятельность. 6. Планирование закупок для инновационных проектов: специфика и сложности. 7. Оценка эффективности работы с поставщиками на этапе планирования. 8. Влияние изменений валютных курсов на обоснование международных закупок.
Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка омниканальных стратегий сбыта: интеграция онлайн и офлайн-продаж. 2. Управление жизненным циклом продукта на этапе сбыта. 3. Использование нейромаркетинга для повышения эффективности сбыта. 4. Персонализация предложений как инструмент увеличения объёмов сбыта. 5. Сбыт высокотехнологичной продукции: специфика и вызовы. 6. Формирование клиентского опыта (<i>Customer Experience</i>) в процессе сбыта. 7. Управление возвратами и обратной логистикой в сбытовой деятельности. 8. Анализ конкурентов для оптимизации сбытовой политики предприятия.
Тема 4. Закупочные и торговые	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие электронных торговых площадок для проведения

<p>посреднические структуры</p>	<p>закупок (<i>B2B-маркетплейсы</i>).</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Специфика работы с иностранными посредниками: юридические и культурные аспекты. 3. Оценка надёжности поставщиков с помощью скоринговых моделей. 4. Формирование стратегических партнёрств с ключевыми поставщиками. 5. Влияние цифровизации на роль традиционных торгово-посреднических структур. 6. Организация совместных закупок (<i>коопзакупки</i>) для малого бизнеса. 7. Использование блокчейн-технологий для повышения прозрачности закупок. 8. Специфика закупок для государственных нужд: работа по 44-ФЗ и 223-ФЗ.
<p>Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Применение смарт-контрактов в коммерческой деятельности: возможности и ограничения. 2. Управление договорным портфелем предприятия: методы анализа и оптимизации. 3. Особенности заключения рамочных договоров о сотрудничестве (<i>Framework Agreements</i>). 4. Защита коммерческой тайны в рамках договорных отношений. 5. Договорная работа в условиях санкционных ограничений и геополитических рисков. 6. Использование медиации для досудебного урегулирования коммерческих споров. 7. Адаптация типовых форм договоров под специфику бизнеса компании. 8. Договорная ответственность в цифровой среде (электронная подпись, электронный документооборот).
<p>Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие оптовой электронной коммерции (<i>B2B e-commerce</i>): тенденции и перспективы. 2. Управление дебиторской задолженностью в оптовой торговле: современные методы. 3. Формирование ценовых стратегий для различных сегментов оптовых клиентов. 4. Организация кросс-бордерной оптовой торговли: логистика и таможенное оформление. 5. Использование предиктивной аналитики для управления товарными запасами в опте. 6. Специфика сбыта скоропортящихся товаров через оптовые

	<p>каналы.</p> <p>7. Развитие программ лояльности для оптовых покупателей (<i>B2B Loyalty Programs</i>).</p> <p>8. Интеграция систем управления складом (<i>WMS</i>) с коммерческими процессами опта.</p>
Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	<p>ПК-6</p> <p>1. Концепция «<i>Retailtainment</i>»: развлечение как инструмент увеличения продаж в рознице.</p> <p>2. Внедрение технологий дополненной реальности (<i>AR</i>) в процесс розничной продажи.</p> <p>3. Развитие концепции «магазина без продавцов» (<i>unmanned stores</i>): технологии и экономика.</p> <p>4. Использование биометрических данных для персонализации предложений в рознице.</p> <p>5. Управление клиентским трафиком в физических магазинах с помощью <i>Wi-Fi аналитики</i>.</p> <p>6. Специфика розничной продажи товаров класса люкс (<i>Luxury Retail</i>).</p> <p>7. Экологизация розничной торговли: отказ от пластика, переработка, «зелёные» магазины.</p> <p>8. Роль социальных сетей (<i>Social Commerce</i>) как канала прямых розничных продаж.</p>
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	<p>ПК-6</p> <p>1. Проектное управление коммерческими инициативами: внедрение гибких методологий (<i>Agile</i>).</p> <p>2. Формирование культуры данных (<i>Data-Driven Culture</i>) в коммерческих подразделениях.</p> <p>3. Развитие компетенций коммерческих специалистов в области цифровых технологий (<i>Digital Skills</i>).</p> <p>4. Организация удалённой работы коммерческих служб: вызовы и решения после пандемии.</p> <p>5. Внедрение систем мотивации на основе <i>OKR</i> (<i>Objectives and Key Results</i>) для отделов продаж и закупок.</p> <p>6. Создание центров компетенций по работе с большими данными (<i>Data Science</i>) внутри коммерческой службы.</p> <p>7. Роль коммерческого директора как стратегического партнёра бизнеса в XXI веке.</p> <p>8. Обеспечение кибербезопасности коммерческой информации при организации работы служб.</p>
Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	<p>ПК-6</p> <p>1. Регулирование электронной коммерции: защита персональных данных, налогообложение, маркировка товаров.</p> <p>2. Антимонопольный контроль за слияниями и поглощениями в ритейле и опте.</p> <p>3. Государственная поддержка экспорта как инструмент раз-</p>

	<p>вития коммерческой деятельности предприятий.</p> <p>4. Регулирование цен на социально значимые товары: механизмы и последствия для бизнеса.</p> <p>5. Цифровизация государственного контроля (онлайн-кассы, системы прослеживаемости товаров).</p> <p>6. Экологическое регулирование коммерческой деятельности: расширенная ответственность производителей (РОП).</p> <p>7. Защита конкуренции на цифровых платформах: новые вызовы для антимонопольных органов.</p> <p>8. Международные стандарты регулирования торговли (ВТО, ЕАЭС) и их влияние на российскую коммерцию.</p>
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему доклада, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает тему доклада, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает тему доклада и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не владеет выбранной темой

6.2.3. Оценочные средства остаточных знаний (тест)

ПК-6

Отметьте правильный ответ

1. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

- а) в Уголовном кодексе РФ;
- б) в Гражданском кодексе РФ;
- в) в Трудовом кодексе РФ;
- г) в Налоговом кодексе РФ.

2. Что такое Российское коммерческое право?

- а) один из элементов российской правовой системы;
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;
- г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предмет коммерческого права:

- а) управленческие отношения;
- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;
- в) отношения, возникающие в сфере административного права;

г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Что является целью коммерческой деятельности?

а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;

б) просто систематическое отчуждение товаров;

в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.

г) получение прибыли.

5. Источник коммерческого права:

а) обычай делового оборота;

б) судебный прецедент;

в) договор поставки;

г) договор подряда.

6. Императивными нормами права являются нормы, которые:

а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;

б) носят рекомендательный характер;

в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;

г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Какие элементы входят в содержание правовой нормы?

а) гипотеза, санкция, договор;

б) диспозиция, гипотеза, правило;

в) санкция, диспозиция, соглашение;

г) гипотеза, диспозиция, санкция.

8. Какой вид отношений регулирует правовой институт?

а) однородных отношений;

б) разнородных отношений;

в) неопределенных отношений;

г) определенных отношений.

9. Что такое торговый обычай?

а) правило применяемое по соглашению сторон;

б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;

в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;

г) правило применяемое одной из сторон.

10. Что такое субъект коммерческой деятельности?

а) несовершеннолетние;

б) специалист, работающий в области юриспруденции;

в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;

г) экономист.

11. Что из ответов является специальными субъектами товарного рынка?

а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;

- б) торгово-промышленные выставки;
- в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;
- г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.

12. Что относится к коммерческим организациям?

- а) общественная организация;
- б) благотворительный фонд;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) общественный фонд.

13. В какой момент гражданин признается предпринимателем?

- а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;
- б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;
- в) достижения полной дееспособности;
- г) осуществления предпринимательской деятельности.

14. Что является объектом торгового оборота?

- а) личные права и обязанности;
- б) личный капитал;
- в) товарораспорядительные документы;
- г) личные свободы.

15. Что такое правовой режим товаров в торговле?

- а) совокупность законов;
- б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;
- в) совокупность личных прав;
- г) совокупность законов, правил и личных прав.

16. Основная цель деятельности некоммерческой организации:

- а) получение прибыли;
- б) получение прибыли не является основной целью;
- в) получение гарантий;
- г) получение товара.

17. Какие стадии применяются при рассмотрении дела о банкротстве?

- а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;
- б) внешнее управление и конкурсное производство;
- в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;
- г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.

18. Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности:

- а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;
- в) общество с ограниченной ответственностью;
- г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

19. Деликтоспособность является способностью:

- а) иметь права и обязанности;
- б) совершать сделки;
- в) отказаться от совершения сделки;
- г) нести юридическую ответственность за свои действия.

20. Что значит право владения?

- а) возможность иметь у себя данное имущество;
- б) содержать его в своем хозяйстве;
- в) фактически обладать им;
- г) владение, пользование и распоряжение имуществом.

21. Что относится к способам приобретения права собственности?

- а) первоначальные и производные способы;
- б) второстепенные способы;
- в) изначальные способы;
- г) специальные способы.

22. В какой момент право собственности прекращается, помимо воли?

- а) конфискации, национализации;
- б) только приватизации;
- в) национализации;
- г) конфискации, приватизации, национализации.

23. Что из вариантов ответа признается виндикационным иском?

- а) внедоговорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре;
- б) внедоговорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
- в) договорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
- г) договорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре.

24. На что подразделяются средства защиты права собственности?

- а) вещно-правовые средства;
- б) обязательственно-правовые;
- в) средства, направленные на защиту интересов собственника при прекращении права собственности по основаниям, предусмотренным в законе;
- г) вещно-правовые, обязательственно-правовые и средства предусмотренные в законе.

25. Что признается исковой давностью?

- а) рассмотрение спора в суде;
- б) защита права по иску лица, право которого нарушено;
- в) подачи иска в суд в случае ненадлежащего исполнения обязательства;
- г) розыск ответчика по делу.

26. Отметьте основание возникновения обязательства:

- а) достижение гражданином совершеннолетия;
- б) договоры и иные сделки, не противоречащие закону;

- в) прогулка по парку;
- г) иски.

27. Отметьте способы обеспечения исполнения обязательств:

- а) только неустойка;
- б) залоги и банковская гарантия;
- в) только банковская гарантия;
- г) неустойка, залоги и банковская гарантия.

28. Что такое поручительство?

- а) сделка;
- б) способ обеспечения обязательств;
- в) разногласия сторон

29. При наличии чего наступит ответственность должника?

- а) убытков;
- б) вины должника;
- в) причинной связи между противоправными действиями должника и ущербом кредитора;
- г) убытков, вины и причинной связи.

30. Разновидностью чего является трудовой договор по своей правовой природе?

- а) гражданско-правового договора;
- б) имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;
- в) имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;
- г) не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

31. Основной признак коммерческого договора:

- а) возмездность;
- б) заключается субъектами торговых отношений;
- в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.
- г) возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.

32. Что принято понимать под «коммерцией»?

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

33. Что будет целью коммерческой стратегии?

- а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;
- б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;

в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;

г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

34. Отметьте основные моменты, с которыми связана организация коммерческих процессов:

а) с куплей товаров и/или услуг;

б) с продажей товаров и/или услуг;

в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;

г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;

д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций

Ключ к тесту

№ п/п	Ответ	№ п/п	Ответ
1	Б	18	Г
2	В	19	Г
3	Б	20	Г
4	А	21	А
5	А	22	Г
6	Б	23	А
7	Г	24	Г
8	А	25	Б
9	В	26	Б
10	В	27	Г
11	Г	28	Б
12	В	29	Г
13	Б	30	Б
14	В	31	Г
15	Б	32	А
16	Б	33	А
17	Г	34	Д

Шкала оценивания результатов тестирования

% верных решений (ответов)	Шкала оценивания
85 - 100	отлично
70 - 84	хорошо
50- 69	удовлетворительно
0 - 49	неудовлетворительно

6.2.4. Примеры практических задач

Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности

ПК-6

Задание 1

1) Изучите организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в Гражданском Кодексе Российской Федерации;

2) После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Таблица 1 - Организационно-правовые формы

№	Организационно-правовые формы	Учредители	Источники образования	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения
1	Индивидуальный предприниматель				
2	Полное товарищество				
3	Товарищество на вере (коммандитное товарищество)				
4	Общество с ограниченной ответственностью				
5	Общество с дополнительной ответственностью				
6	Открытое акционерное общество				
7	Закрытое акционерное общество				
8	Дочернее хозяйственное общество				
9	Зависимое хозяйственное общество				
10	Производственные кооперативы				
11	Государственные и муниципальные унитарные предприятия				
12	Общественные и религиозные организации (объединения)				
13	Фонды				
14	Ассоциации и союзы				

Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях

ПК-6

Задание 2

1) Решите следующие ситуационные задачи:

Задача 1

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Алтайском крае через розничную торговую сеть.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Определите статус предпринимателя?
- Какой документ подтверждает его деятельность?
- В чём особенность риска его деятельности?

Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях
ПК-6

Задача 2

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Какую организационно-правовую форму они могут создать?
- Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
- Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей.

Тема 4. Закупочные и торгово-посреднические структуры

ПК-6

Задача 3

Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10 000 000 рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8 000 500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- С какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
- Какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятия «юридическое лицо» согласно действующего законодательства.
2. Классификация юридических лиц по основным целям деятельности.
3. Классификация юридических лиц по организационно-правовым формам.
4. Основное отличие полного товарищества от товарищества на вере.
5. Основное отличие открытого акционерного общества от закрытого.

Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий

ПК-6

Задача 4. По следующим данным определите эффективность рекламы:

- а) прирост прибыли гостиницы составил 825 тыс. руб.;
- б) расходы на рекламу складывались следующим образом:
- рекламное объявление в прессе: тариф на 1 см газетной площади — 250 руб., объявления занимают общую площадь 140 см²;
 - телевизионная реклама: тариф за 1 мин демонстрации по TV — 8 тыс. руб.; заключен договор на 5 дней показа по 5 мин в день;
 - прямая почтовая реклама: разослано 100 тыс. рекламных листовок; изготовление (печатание) обошлось по 0,1 руб. /шт.; рассылка стоила 5 руб./шт.

Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров

ПК-6

Задача 5. Четыре хорошо известные фирмы (А, В, С, Д) продающие аналогичный кофе в зернах по одинаковым ценам, имеют следующие данные о расходах на рекламу и доле рынка. Подсчитайте эффективность рекламных расходов, осуществляемых каждой фирмой. Занести результаты в таблицу. Сделайте вывод.

Название фирмы	Расхода на рекламу млн.руб.	Доля рынка, %	Доля голоса, %	Коэффициент эффектив- тивности рекламы
А	1,7	8,4		
В	2,4	48,6		
С	0,6	7,4		
Д	3,2	35,6		
Итого		100,0		

Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров

ПК-6

Задание 6. Порядок проведения анализа ABC:

- 1) Формулирование цели анализа
- 2) Идентификация объектов управления, анализируемых методом ABC
- 3) Выделение признака, на основе которого будет осуществляться дифференциация объектов управления
- 4) Оценка объектов управления по выделенному классификационному признаку
- 5) Группировка объектов управления в порядке убывания значения признака
- 6) Построение кривой ABC
- 7) Разделение совокупности объектов управления на три группы: группа А, группа В, группа С.

Исходные данные для проведения анализа ABC (по вариантам) представлены в таблице 3.

Ход работы:

1. Сформулировать цель анализа.
2. Указать объект управления, анализируемый методом ABC.
3. Указать признак, на основе которого будет осуществлено формирование ассортимента.
4. Сформировать таблицу 1, заполнив на основе исходных данных графы 2 и 3. Рассчитать долю отдельных позиций ассортимента в общей реализации. Результат внести в графу 4 табл.1.

Таблица 1 – Расчет доли продукта в общей реализации

№ позиции	Наименование продукта	Годовой объем реализации продукта, тыс. руб.	Доля продукта в общей реализации, %
-----------	-----------------------	----------------------------------------------	-------------------------------------

5. Выстроив ассортиментные позиции в порядке убывания доли в общей реализации. Вновь организованный список (с указанием доли в реализации) разместить в табл. 3, заполнив графы 2, 3 и 4.

Таблица 2 - ABC-анализ

№ позиции	Наименование продукта	Годовой объем реализации продукта, тыс. руб.	Доля продукта в общей реализации, %	Номер строки упорядоченного списка	Количество позиций ассортимента упорядоченного списка нарастающим итогом в процентах к общему количеству позиций ассортимента (ось ОХ), %	Доля продукта нарастающим итогом (ось ОУ), %

6. Построить кривую ABC. С этой целью присвоить каждой позиции упорядоченного списка порядковый номер, указав его в графе 5 табл. 2. Общее число позиций в примере – 10. Следовательно, первая позиция упорядоченного списка составляет 10 % от общего числа позиций. Следуя данной логике, заполнить графы 6 и 7 табл.2, а затем по данным этих граф построить кривую ABC в системе координат.

7. Разделить анализируемый ассортимент на группы А, В, С.

ABC-анализ распределяет продукты по категориям, показывающим степень важности контроля запасов:

- категория А (дорогостоящие продукты, требуют особого внимания, составляют 10% общего объема единиц и 70% общей стоимости запаса);
- категория В (обычные продукты, требуют обычного отношения, составляют 30% общего объема единиц и 20% общей стоимости запаса);
- категория С (дешевые продукты, требуют небольшого внимания, составляют 60% общего объема единиц и 10% общей стоимости запаса).

Таблица 3 - Исходные данные для проведения анализа ABC (по вариантам):

Вариант 1

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Батончик «Марс»	1788
2	Батончик «Милки Уэй»	648
3	Батончик «Несвик»	780
4	Батончик «Твикс»	2460
5	Батончик «Баунти»	1524
6	Жевательная резинка «Бумер»	696
7	Жевательная резинка «Орбит»	3120
8	Жевательная резинка «Минтон»	348
9	Жевательная резинка «Стиморол»	1020
10	Жевательная резинка «Дирол»	516

Вариант 2

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Изюм	12
2	Инжир	36
3	Кетчуп «Болгарский»	228
4	Кетчуп «Монарх»	96
5	Киндер-сюрприз	144
6	Кофе «Арабика» молотый	1140
7	Кофе растворимый «Нескафе Голд»	2052
8	Кофе растворимый «Нескафе Классик»	7536
9	Кукурузные хлопья с сахаром	180
10	Лапша «Доширак»	936

Вариант 3

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Миндаль в шоколаде	120
2	Мюсли	288
3	Рис длинный	852
4	Рис круглый	468
5	Сахар-песок фасованный	1308
6	Сникерс	3852
7	Суп-гуляш мгновенного приготовления	24
8	Торт вафельный	60
9	Чай «Ахмад»	204
10	Чай индийский	48

Вариант 4

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Чупа Чупс	192
2	Шоколад «Аленка»	552
3	Шоколад «Альпен Голд» с орехами и изюмом	240
4	Шоколад «Вдохновение»	132
5	Шоколад «Восторг»	108
6	Шоколад «Колокольня» пористый	12
7	Шоколад «Кофе с молоком»	168
8	Шоколад «Мишка косолапый»	264
9	Шоколад «Несквик»	84
10	Шоколад «Нестле Классик»	396

Вариант 5

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Шоколад «Путешествие»	60
2	Шоколад «Ретро»	312
3	Шоколад «Российский»	612
4	Шоколад «Рот-Фронт»	432
5	Шоколад «Сказки Пушкина»	144
6	Шоколад «Сударушка»	12
7	Шоколад «Воздушный» белый пористый	12

8	Шоколад с арахисом	36
9	Шоколад с кокосом	72
10	Шоколадный напиток «Несквик»	372

Вариант 6

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Шоколад «Рот-Фронт»	432
2	Шоколад «Сказки Пушкина»	144
3	Шоколад «Вдохновение»	132
4	Шоколад «Восторг»	108
5	Кетчуп «Монарх»	96
6	Киндер-сюрприз	144
7	Батончик «Марс»	1788
8	Батончик «Милки Уэй»	648
9	Батончик «Несквик»	780
10	Шоколадный напиток «Несквик»	372

Вариант 7

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Рис круглый	468
2	Сахар-песок фасованный	1308
3	Сникерс	3852
4	Шоколад «Воздушный» белый пористый	12
5	Шоколад с арахисом	36
6	Шоколад с кокосом	72
7	Кофе «Арабика» молотый	1140
8	Кофе растворимый «Нескафе Голд»	2052
9	Кофе растворимый «Нескафе Классик»	7536
10	Кукурузные хлопья с сахаром	180

Вариант 8

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Жевательная резинка «Минтон»	348
2	Жевательная резинка «Стиморол»	1020
3	Жевательная резинка «Дирол»	516
4	Шоколад «Ретро»	312
5	Шоколад «Российский»	612
6	Шоколад «Рот-Фронт»	432
7	Батончик «Несквик»	780
8	Батончик «Твикс»	2460
9	Батончик «Баунти»	1524
10	Жевательная резинка «Бумер»	696

Вариант 9

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Чупа Чупс	192

2	Шоколад «Аленка»	552
3	Кофе растворимый «Нескафе Классик»	7536
4	Кукурузные хлопья с сахаром	180
5	Шоколад «Колокольня» пористый	12
6	Шоколад «Кофе с молоком»	168
7	Сникерс	3852
8	Суп-гуляш мгновенного приготовления	24
9	Торт вафельный	60
10	Жевательная резинка «Стиморол»	1020

Вариант 10

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Батончик «Твикс»	2460
2	Батончик «Баунти»	1524
3	Сахар-песок фасованный	1308
4	Сникерс	3852
5	Шоколад «Воздушный» белый пористый	12
6	Шоколад «Восторг»	108
7	Кетчуп «Монарх»	96
8	Киндер-сюрприз	144
9	Батончик «Марс»	1788
10	Шоколад «Сказки Пушкина»	144

Вариант 11

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Чай «Ахмад»	204
2	Чай индийский	48
3	Миндаль в шоколаде	120
4	Мюсли	288
5	Рис длинный	852
6	Батончик «Марс»	1788
7	Батончик «Милки Уэй»	648
8	Шоколад «Восторг»	108
9	Кетчуп «Монарх»	96
10	Киндер-сюрприз	144

Вариант 12

№ позиции	Наименование продукта	Годовая реализация продукта, тыс. руб.
1	Суп-гуляш мгновенного приготовления	24
2	Торт вафельный	60
3	Чай «Ахмад»	204
4	Шоколад «Кофе с молоком»	168
5	Шоколад «Мишка косолапый»	264
6	Шоколад «Несквик»	84
7	Кофе растворимый «Нескафе Голд»	2052
8	Кофе растворимый «Нескафе Классик»	7536
9	Кукурузные хлопья с сахаром	180
10	Кетчуп «Монарх»	96

Тема 8. Организация работы коммерческих служб

ПК-6

Задача 2

Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- Какую организационно-правовую форму они могут создать?
- Какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей?
- Какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателей.

Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности

ПК-6

Задача 3

Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10 000 000 рублей. На момент регистрации Учредитель передаёт со своего баланса на баланс общества 8 000 500 рублей, который поделён на равные доли.

Задание. Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:

- С какого момента ООО приобретает статус юридического лица?
- Какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?

- Шкала оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	обучающийся ясно изложил условие задачи, решение обосновал
«Хорошо»	обучающийся ясно изложил условие задачи, но в обосновании решения имеются сомнения;
«Удовлетворительно»	обучающийся изложил решение задачи, но обосновал его формулировками обыденного мышления;
«Неудовлетворительно»	обучающийся не уяснил условие задачи, решение не обосновал либо не сдал работу на проверку (в случае проведения решения задач в письменной форме).

6.2.5. Темы рефератов

Тема (раздел)	Вопросы
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой дея-	ПК-6 1. Закупочная деятельность: понятие, цели, задачи. 2. Сбытовая деятельность: сущность, значение для предприя-

<p>тельности</p>	<p>тия.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Основные этапы закупочной и сбытовой деятельности. 4. Взаимосвязь закупок и сбыта в коммерческой деятельности. 5. Роль маркетинга в организации закупок и сбыта. 6. Основные принципы закупочной и сбытовой деятельности. 7. Влияние закупочной и сбытовой деятельности на конкурентоспособность предприятия. 8. Современные тенденции в закупочной и сбытовой деятельности.
<p>Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значение планирования закупок для предприятия. 2. Методы прогнозирования потребности в товарах и материалах. 3. Обоснование объёма и структуры закупок. 4. Влияние спроса на планирование закупок. 5. Организация процесса планирования закупок. 6. Риски при планировании закупок и способы их минимизации. 7. Использование информационных технологий в планировании закупок. 8. Примеры успешного планирования закупок на российских предприятиях.
<p>Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сущность и задачи коммерческой деятельности по сбыту. 2. Организация сбыта продукции: структура и функции. 3. Виды и формы сбыта продукции. 4. Роль посредников в сбыте продукции. 5. Методы стимулирования сбыта. 6. Анализ эффективности сбытовой деятельности. 7. Особенности сбыта на внутреннем и внешнем рынках. 8. Современные технологии в организации сбыта.
<p>Тема 4. Закупочные и торговые-посреднические структуры</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Типы закупочных структур на предприятиях. 2. Функции и задачи торговые-посреднических организаций. 3. Виды посредников: дистрибьюторы, агенты, брокеры. 4. Организация взаимодействия с поставщиками. 5. Преимущества и недостатки использования посредников. 6. Выбор оптимальной закупочной структуры. 7. Тенденции развития торговые-посреднических структур в России. 8. Примеры эффективных закупочных структур.
<p>Тема 5. Договорные взаимоотношения в обес-</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значение договоров в коммерческой деятельности. 2. Виды договоров, используемых в закупках и сбыте.

<p>печении коммерческой деятельности предприятий</p>	<ol style="list-style-type: none"> 3. Порядок заключения и исполнения договоров поставки. 4. Ответственность сторон по договорам. 5. Особенности договорных отношений с иностранными партнёрами. 6. Роль юридических служб в договорной работе. 7. Анализ типовых ошибок при заключении договоров. 8. Примеры судебной практики по коммерческим договорам.
<p>Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суцность и задачи оптовой торговли. 2. Организация коммерческой работы в оптовой торговле. 3. Формирование ассортимента в оптовой торговле. 4. Методы работы с клиентами в оптовом звене. 5. Логистика и складирование в оптовой торговле. 6. Особенности ценообразования в оптовом звене. 7. Анализ эффективности оптовой коммерческой деятельности. 8. Современные тенденции развития оптовой торговли.
<p>Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Классификация методов розничной продажи. 2. Традиционные и современные формы розничной торговли. 3. Организация торгового процесса в рознице. 4. Роль мерчандайзинга в розничной продаже. 5. Влияние цифровых технологий на розничную торговлю. 6. Особенности работы с покупателями в рознице. 7. Анализ эффективности розничных продаж. 8. Перспективы развития розничной торговли в России.
<p>Тема 8. Организация работы коммерческих служб</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структура и функции коммерческих служб предприятия. 2. Задачи и обязанности сотрудников коммерческих служб. 3. Организация взаимодействия между подразделениями. 4. Планирование и контроль работы коммерческих служб. 5. Мотивация персонала коммерческих служб. 6. Использование информационных систем в работе коммерческих служб. 7. Оценка эффективности работы коммерческих служб. 8. Примеры организации коммерческих служб на российских предприятиях.
<p>Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности</p>	<p>ПК-6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суцность и задачи государственного регулирования коммерции. 2. Законодательная база регулирования коммерческой деятельности в РФ. 3. Органы государственного контроля в сфере коммерции. 4. Лицензирование и сертификация в коммерческой деятельности.

	<p>5. Налоговое регулирование коммерческих операций.</p> <p>6. Ответственность за нарушение законодательства в коммерции.</p> <p>7. Влияние государственного регулирования на развитие бизнеса.</p> <p>8. Перспективы совершенствования государственного контроля коммерции.</p>
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Шкала оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания
«Отлично»	Обучающийся глубоко и содержательно раскрывает тему самостоятельной работы, не допустив ошибок. Ответ носит развернутый и исчерпывающий характер.
«Хорошо»	Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы, однако ответ хотя бы на один из них не носит развернутого и исчерпывающего характера.
«Удовлетворительно»	Обучающийся в целом раскрывает тему самостоятельной работы и допускает ряд неточностей, фрагментарно раскрывает содержание теоретических вопросов или их раскрывает содержательно, но допуская значительные неточности.
«Неудовлетворительно»	Обучающийся не владеет выбранной темой самостоятельной работы

6.2.5. Индивидуальные задания для выполнения расчетно-графической работы, курсовой работы (проекта)

РГР, КР и КП по дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» рабочей программой и учебным планом не предусмотрены.

6.3. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ

Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации (экзамену) по итогам освоения дисциплины «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий»

ПК-6

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.

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

Основной целью проведения промежуточной аттестации является определение степени достижения целей по учебной дисциплине или ее разделам. Осуществляется это проверкой и оценкой уровня теоретических знаний, полученных обучающимися, умения применять их в решении практических задач, степени овладения обучающимися практическими навыками и умениями в объеме требований рабочей программы по дисциплине, а также их умение самостоятельно работать с учебной литературой.

Организация проведения промежуточной аттестации регламентирована «Положением об организации образовательного процесса в федеральном государственном автономном образовательном учреждении «Московский политехнический университет».

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

Код и наименование компетенции ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов				
Этап (уровень)	Критерии оценивания			
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
знать	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: - основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерческих предприятиях: сущность и принципы закупочной и сбытовой деятельности на предприятии; структуру построения его коммерческих служб и их функции; многообразие видов договорных отношений для обеспечения коммерческой деятельности.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: - основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерческих предприятиях: сущность и принципы закупочной и сбытовой деятельности на предприятии; структуру построения его коммерческих служб и их функции; многообразие видов договорных отношений для обеспечения коммерче-	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующим знаниям: - основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерческих предприятиях: сущность и принципы закупочной и сбытовой деятельности на предприятии; структуру построения его коммерческих служб и их функции; многообразие видов договорных от-	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующим знаниям: - основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерческих предприятиях: сущность и принципы закупочной и сбытовой деятельности на предприятии; структуру построения его коммерческих служб и их функции; многообразие видов договорных от-

		ской деятельности.	ношений для обеспечения коммерческой деятельности.	ношений для обеспечения коммерческой деятельности.
уметь	<p>Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; - включать в типовые коммерческие договоры выгодные существенные условия; - учесть свои экономические интересы при формировании условий коммерческих договоров. 	<p>Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; - включать в типовые коммерческие договоры выгодные существенные условия; - учесть свои экономические интересы при формировании условий коммерческих договоров. 	<p>Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; - включать в типовые коммерческие договоры выгодные существенные условия; - учесть свои экономические интересы при формировании условий коммерческих договоров. 	<p>Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; - включать в типовые коммерческие договоры выгодные существенные условия; - учесть свои экономические интересы при формировании условий коммерческих договоров.
владеть	<p>Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования рациональных закупочных и сбытовых процессов на предприятиях; - навыками ведения переговоров; - навыками выбора выгодных условий договора, в том числе внешне-торгового; - навыками работы с коммерческой документацией. 	<p>Обучающийся владеет в неполном объеме и проявляет недостаточность владения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования рациональных закупочных и сбытовых процессов на предприятиях; - навыками ведения переговоров; - навыками выбора выгодных условий договора, в том числе внешне-торгового; - навыками работы с коммерческой документацией. 	<p>Обучающимся допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения, частичное владение:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования рациональных закупочных и сбытовых процессов на предприятиях; - навыками ведения переговоров; - навыками выбора выгодных условий договора, в том числе внешне- 	<p>Обучающийся свободно применяет полученные навыки, в полном объеме владеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками формирования рациональных закупочных и сбытовых процессов на предприятиях; - навыками ведения переговоров; - навыками выбора выгодных условий договора, в том числе внешне-торгового; - навыками работы с

			торгового; навыками работы с коммерческой документацией.	коммерческой документацией.
--	--	--	----------------------------------------------------------	-----------------------------

6.4.2. Методика оценивания результатов промежуточной аттестации

Показателями оценивания компетенций на этапе промежуточной аттестации по дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» являются результаты обучения по дисциплине.

Оценочный лист результатов обучения по дисциплине

Код компетенции	Знания	Умения	Навыки	Уровень сформированности компетенции на данном этапе / оценка
ПК-6	- основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерческих предприятиях: сущность и принципы закупочной и сбытовой деятельности на предприятии; структуру построения его коммерческих служб и их функции; многообразие видов договорных отношений для обеспечения коммерческой деятельности.	- выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; - включать в типовые коммерческие договоры выгодные существенные условия; - учесть свои экономические интересы при формировании условий коммерческих договоров.	формирования рациональных закупочных и сбытовых процессов на предприятиях: навыками ведения переговоров; навыками выбора выгодных условий договора, в том числе внешнеторгового; навыками работы с коммерческой документацией.	
Оценка по дисциплине (среднее арифметическое)				

Оценка по дисциплине зависит от уровня сформированности компетенций, закрепленных за дисциплиной и представляет собой среднее арифметическое от выставленных оценок по отдельным результатам обучения (знания, умения, навыки).

Оценка «отлично» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 4,5 до 5,0.

Оценка «хорошо» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 3,5 до 4,4.

Оценка «удовлетворительно» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 2,5 до 3,4.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 0 до 2,4.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме экзамена проводится по результатам выполнения всех видов учебной работы, предусмотренных учебным планом по дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий», при этом учитываются результаты текущего контроля успеваемости в течение семестра. Оценка степени достижения обучающимися планируемых результатов.

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.

7. 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 техно-

логических 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, указанным 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.

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

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. – Доступ из справ.-правовой системы Гарант. – Текст: электронный.

Основная литература

1. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 396 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14869-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/583876>

2. Гутникова, О. Н. Организация и технология торговой деятельности : учебник для вузов / О. Н. Гутникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 250 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20932-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589985>

Дополнительная литература

1. Левкин, Г. Г. Логистика сбыта и распределения : учебник для вузов / Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 268 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-18993-3. — Текст : электрон-

ный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589721>

2. Янченко, А. А. Логистика снабжения : учебник для вузов / А. А. Янченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 132 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15698-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589166>

Периодика

1. «Экономика, предпринимательство и право»: Международный научно-практический журнал. URL: <https://1economic.ru/journals/erp> - 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. Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Профессиональная база данных и информационно-справочные системы	Информация о праве собственности (реквизиты договора)
Справочная правовая система (СПС) «КонсультантПлюс» http://www.consultant.ru/	Законодательство РФ кодексы и законы в последней редакции. Удобный поиск законов кодексов приказов и других документов. Ежедневные обзоры законов. Консультации по бухучету и налогообложению.
Электронный периодический справочник «Система ГАРАНТ» https://www.garant.ru/	Законодательство - законы и кодексы Российской Федерации. Полные тексты документов в последней редакции. Аналитические профессиональные материалы.
Университетская информационная система РОССИЯ https://uisrussia.msu.ru/	Тематическая электронная библиотека и база для прикладных исследований в области экономики, управления, социологии, лингвистики, философии, филологии, международных отношений, права. свободный доступ
научная электронная библиотека Elibrary http://elibrary.ru/	Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU - это крупнейший российский информационно-аналитический портал в области науки, технологии, медицины и образования, содержащий рефераты и полные тексты более 26 млн научных статей и публикаций, в том числе электронные версии более 5600 российских научно-технических журналов, из которых более 4800 журналов в открытом доступе свободный доступ
сайт Института научной информации по общественным наукам РАН. http://www.inion.ru	Библиографические базы данных ИНИОН РАН по социальным и гуманитарным наукам ведутся с начала 1980-х годов. Общий объем массивов составляет более 3 млн. 500 тыс. записей (данные на 1 января 2012 г.). Ежегодный прирост — около 100 тыс. записей. В базы данных включаются аннотированные описания книг и статей из журналов и сборников на 140 языках, поступивших в Фундаментальную библиотеку ИНИОН РАН. Описания статей и книг в базах данных снабжены шифром хранения и ссылками на полные тексты источников из Научной электронной библиотеки.
Федеральный портал «Российское образование» [Элек-	Федеральный портал «Российское образование» – уникальный интернет-ресурс в сфере образования и науки.

тронный ресурс] – http://www.edu.ru	Ежедневно публикует самые актуальные новости, анонсы событий, информационные материалы для широкого круга читателей. Ежедневно на портале размещаются эксклюзивные материалы, интервью с ведущими специалистами – педагогами, психологами, учеными, репортажи и аналитические статьи. Читатели получают доступ к нормативно-правовой базе сферы образования, они могут пользоваться самыми различными полезными сервисами – такими, как онлайн-тестирование, опросы по актуальным темам и т.д.
Федеральный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» https://iq.hse.ru/management	Информационное обеспечение образовательного сообщества России учебными и методическими материалами по образованию в области экономики, социологии и менеджмента.

Название организации	Сокращенное название	Организационно-правовая форма	Отрасль (область деятельности)	Официальный сайт
Ассоциация защиты информационных прав инвесторов	АЗИПИ	Российская общественная организация	Экономика	http://www.azipi.ru/
Ассоциация Менеджеров	АМР	независимая общественная организация национального масштаба	Менеджмент и бизнес	https://amr.ru/
Ассоциация независимых центров экономического анализа	АНЦЭА	Общероссийская негосударственная некоммерческая организация	Экономика	https://new.aret.ru/
Вольное экономическое общество России	ВЭО России	общественная организация Европы и мира	Экономика	https://veorus.ru/
Евразийский экономический союз	ЕАЭС	Ассоциация объединения экономистов	Экономика	http://www.eaeunion.org/

10. 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.)
№ 203 Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой среднего профессионального образования/ бакалавриата/ специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет менеджмента и	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Расширенный Russian Edition. 150-249 Node 2 year Educational Renewal License	Сублицензионный договор №977_1049.ЕП/25 от 10.12.2025
	Windows 7 OLPNLAcdmc	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- справочно-правовая система	Договор №С-002-2025 от 09.01.2025
	Yandex браузер	свободно распространяемое

предпринимательства		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)
	МТС Линк	Договор №2/2026 (091_168.ЕП/26) от 27.03.2026
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
№ 103 Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой среднего профессионального образования/бакалавриата/ специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет социально-экономических дисциплин	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	Номер лицензии 2B1E-211224-064549-2-19382 от 24.12.2021
	Windows 7 OLPNLAcadm	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- справочно-правовая система	Договор №С-002-2025 от 09.01.2025
	МТС Линк	Договор №2/2026 (091_168.ЕП/26) от 27.03.2026
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
№ 103а Помещение для самостоятельной работы обучающихся	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса – Расширенный Russian Edition. 150-249 Node 2 year Educational Renewal License	Сублицензионный договор №977_1049.ЕП/25 от 10.12.2025
	MS Windows 10 Pro	договор № 392_469.223.3К/19 от 17.12.19 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Гарант- справочно-правовая система	Договор №С-002-2025 от 09.01.2025
	Yandex браузер	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)

	Open License	
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)

11. Материально-техническое обеспечение дисциплины

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

12. Методические указания для обучающегося по освоению дисциплины

Методические указания для занятий лекционного типа

В ходе лекционных занятий обучающемуся необходимо вести конспектирование учебного материала, обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации.

Необходимо задавать преподавателю уточняющие вопросы с целью уяснения теоретических положений, разрешения спорных ситуаций. Целесообразно дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из основ-

ной и дополнительной литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой дисциплины.

Методические указания для занятий семинарского (практического) типа.

Практические занятия позволяют развивать у обучающегося творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Подготовка к практическому занятию включает два этапа. На первом этапе обучающийся планирует свою самостоятельную работу, которая включает: уяснение задания на самостоятельную работу; подбор основной и дополнительной литературы; составление плана работы, в котором определяются основные пункты предстоящей подготовки. Составление плана дисциплинирует и повышает организованность в работе.

Второй этап включает непосредственную подготовку к занятию, которая начинается с изучения основной и дополнительной литературы. Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. Далее следует подготовить тезисы для выступлений по всем учебным вопросам, выносимым на практическое занятие или по теме, вынесенной на дискуссию (круглый стол), продумать примеры с целью обеспечения тесной связи изучаемой темы с реальной жизнью.

Готовясь к докладу или выступлению в рамках интерактивной формы (дискуссия, круглый стол), при необходимости следует обратиться за помощью к преподавателю.

Методические указания к самостоятельной работе.

Самостоятельная работа обучающегося является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа обучающегося над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание и количество самостоятельной работы обучающегося определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, практическими заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- 1) конспектирование (составление тезисов) лекций;
- 2) выполнение контрольных работ;
- 3) решение задач;
- 4) работу со справочной и методической литературой;
- 5) работу с нормативными правовыми актами;
- 6) выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- 7) защиту выполненных работ;
- 8) участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;

9) участие в беседах, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;

10) участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

1) повторения лекционного материала;

2) подготовки к практическим занятиям;

3) изучения учебной и научной литературы;

4) изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);

5) решения задач, и иных практических заданий

6) подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;

7) подготовки к практическим занятиям устных докладов (сообщений);

8) подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;

9) выполнения курсовых работ, предусмотренных учебным планом;

10) выполнения выпускных квалификационных работ и др.

11) выделения наиболее сложных и проблемных вопросов по изучаемой теме, получение разъяснений и рекомендаций по данным вопросам с преподавателями на консультациях.

12) проведения самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов, написания рефератов и эссе по отдельным вопросам изучаемой темы.

Текущий контроль осуществляется в форме устных, тестовых опросов, докладов, творческих заданий.

В случае пропусков занятий, наличия индивидуального графика обучения и для закрепления практических навыков студентам могут быть выданы типовые индивидуальные задания, которые должны быть сданы в установленный преподавателем срок.

13. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Обучение по данной дисциплине инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (далее ОВЗ) осуществляется преподавателем с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

Для студентов с нарушениями опорно-двигательной функции и с ОВЗ по слуху предусматривается сопровождение лекций и практических занятий мультимедийными средствами, раздаточным материалом.

Для студентов с ОВЗ по зрению предусматривается применение технических средств усиления остаточного зрения, а также предусмотрена возможность разработки аудиоматериалов.

По данной дисциплине обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья может осуществляться как в аудитории, так и с использованием электронной информационно-образовательной среды, образовательного портала и электронной почты.

ЛИСТ ДОПОЛНЕНИЙ И ИЗМЕНЕНИЙ
рабочей программы дисциплины

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 202__-202__ учебном году на заседании кафедры, протокол № от «__» _____ 202__ г.

Внесены дополнения и изменения _____

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 202__-202__ учебном году на заседании кафедры, протокол № от «__» _____ 202__ г.

Внесены дополнения и изменения _____

Рабочая программа дисциплины рассмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 202__-202__ учебном году на заседании кафедры, протокол № от «__» _____ 202__ г.

Внесены дополнения и изменения _____
