

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Агафонов Александр Викторович

Должность: директор филиала

Дата подписания: 12.04.2024 21:36:17

Уникальный программный ключ:

23608549513016101010000406

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
ЧЕБОКСАРСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ) МОСКОВСКОГО ПОЛИТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

## Кафедра Менеджмент и экономика



# РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

## «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» (наименование дисциплины)

Направление подготовки	<b>38.03.01 «Экономика»</b> <small>(код и наименование направления подготовки)</small>
Направленность (профиль) подготовки	<b>«Экономика предприятий и организаций»</b> <small>(наименование профиля подготовки)</small>
Квалификация выпускника	<b>бакалавр</b>
Форма обучения	<b>очная, очно-заочная</b>
Год начала обучения	<b>2024</b>

Чебоксары, 2024

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 12.08.2020 года, зарегистрированный в Минюсте 25 августа 2020 г.. Регистрационный N 59425;

- учебным планом (очной, очно-заочной форм обучения) по направлению подготовки 38.03.01 Экономика.

Рабочая программ дисциплины включает в себя оценочные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (п.8 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 № 7 от 16.03.2024).

# 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.

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 Ми-	В Составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта	В/04.6 Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками

Наименование профессиональных стандартов (ПС)	Код, наименование и уровень квалификации ОТФ, на которые ориентирована дисциплина	Код и наименование трудовых функций, на которые ориентирована дисциплина
Министерством юстиции Российской Федерации 25 марта 2019 г., регистрационный № 54154)		
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 разделов перспективных планов экономических субъектов	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации.	<i>на уровне знаний:</i> - основы организации закупочных и сбытовых процессов на коммерческих предприятиях, . <i>на уровне умений:</i> - выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; -

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

			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 очной форме обучения – в 6-м семестре, 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: Экономическая оценка проектов/ Бизнес-планирование и является предшествующей для изучения дисциплин: Инновационный менеджмент, Инвестиционный анализ, Управление конкурентоспособностью/Бенч-маркетинг, Рейнжиниринг бизнес-процессов. Завершается формирование компетенций в ходе государственной итоговой аттестации.

Формой промежуточной аттестации знаний обучаемых по очной форме обучения является зачет в 6-м семестре, по очно-заочно форме обучения – зачет в 6 семестре.

## 3. Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетных единицы (108 академических часов), в том числе

### очная форма обучения:

Семестр	6
лекции	18
лабораторные занятия	-
семинары и практические занятия	18
контроль: контактная работа	-
контроль: самостоятельная работа	36
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): контактная работа	-
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): самостоятельная работа	-
консультации	1
<i>Контактная работа</i>	37
<i>Самостоятельная работа</i>	35

Вид промежуточной аттестации (форма контроля): экзамен

### очно-заочная форма обучения:

Семестр	6
лекции	8

лабораторные занятия	-
семинары и практические занятия	10
контроль: контактная работа	-
контроль: самостоятельная работа	36
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): контактная работа	-
расчетно-графические работы, курсовые работы (проекты): самостоятельная работа	-
консультации	1
<i>Контактная работа</i>	<i>19</i>
<i>Самостоятельная работа</i>	<i>53</i>

Вид промежуточной аттестации (форма контроля): экзамен.

#### 4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

##### Очная форма обучения

Тема (раздел)	Количество часов				Код индикатора достижений компетенции
	контактная работа			самостоятельная работа	
	лекции	лабораторные занятия	семинары и практические занятия		
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	2	-	2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	2	-	2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	2	-	2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 4. Закупочные и торговые посреднические структуры	2	-	2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий	2		2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	2		2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	2		2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	2		2	4	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	2		2	3	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Курсовая работа		-		-	
Консультации		1		-	
Контроль (экзамен)		-		36	

<b>ИТОГО</b>	<b>37</b>	<b>35</b>	
--------------	-----------	-----------	--

### Очно-заочная форма обучения

Тема (раздел)	Количество часов				Код индикатора достижений компетенции
	контактная работа			самостоятельная работа	
	лекции	лабораторные занятия	семинары и практические занятия		
Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	2	-	2	5	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	2	-	2	5	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях	2	-	2	5	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 4. Закупочные и торговые-посреднические структуры	2	-	2	5	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий	-	-	2	5	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	-	-	-	6	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	-	-	-	6	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	-	-	-	6	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	-	-	-	10	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Курсовая работа	-			-	
Консультации	1			-	
Контроль (экзамен)	-			36	
<b>ИТОГО</b>	<b>19</b>			<b>53</b>	

### 5. Образовательные технологии, применяемые при освоении дисциплины

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

- практические задачи и задания и др.

Практические задачи и задания позволяют:



а) оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины;

б) оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно - следственных связей;

в) оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения.

## 6. Практическая подготовка

Практическая подготовка реализуется путем проведения практических занятий, предусматривающих участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью. Объем занятий в форме практической подготовки составляет 4 час. (по очной форме обучения), 2 час. (по очно-заочной форме обучения).

### Очная форма обучения

Вид занятия	Тема занятия	Количество часов	Форма проведения	Код индикатора достижений компетенции
Практическое задание 1	Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности	2	Тест, реферат, эссе	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3
Практическое задание 2	Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях	2	Тест, реферат, эссе	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3

### Очно-заочная форма обучения

Вид занятия	Тема занятия	Количество часов	Форма проведения	Код индикатора достижений компетенции
Практическое задание 1	Тема 1. Планирование и обоснование закупок в организациях	2	Тест, реферат, эссе	ПК-6.1, ПК-6.2, ПК-6.3

## 7. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом по дисциплине в объеме 35 часов по очной форме обучения, 53 часа по очно-заочной форме обучения. Самостоятельная работа реализуется в рамках программы освоения дисциплины в следующих формах:

- работа с конспектом занятия (обработка текста);
- работа над учебным материалом учебника;

- проработка тематики самостоятельной работы;
- написание реферата;
- выполнение индивидуальных заданий;
- подготовка к сдаче экзамена.

В рамках учебного курса предусматриваются встречи с представителями бизнеса, органов государственной власти и управления, специалистами и руководителями предприятий.

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.

№ п/п	Вид учебно-методического обеспечения
1.	Вопросы для самоконтроля знаний.
2.	Типовые задания для проведения текущего контроля успеваемости обучающихся (Тестовые задания, практические задачи, тематика докладов и рефератов)
3.	Задания для подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине (Вопросы к зачету)

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

### 8.1. 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, решение практических задач
2.	Тема 2. Планирование и обоснование закупок в	ПК-6. Способен выполнить экономическое	ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-	Опрос, тестовое задание, доклад,

	организациях	обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	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.	реферат, решение практических задач
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 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, решение практических задач
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 орга-	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение практических задач

			низации труда и производства, внедряет инновационные технологии.	
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, решение практических задач
6.	Тема 6. Коммерческая работа по оптовой продаже 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, решение практических задач
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, решение практических задач

			<p>ет их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.</p> <p>ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.</p>	
8.	Тема 8. Организация работы коммерческих служб	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	<p>ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации.</p> <p>ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.</p> <p>ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.</p>	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение практических задач
9.	Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов	<p>ПК-6.1. Знает порядок разработки перспективных и годовых планов хозяйственно-финансовой и производственной деятельности организации.</p> <p>ПК-6.2. Выполняет необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывает их и представляет результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами.</p> <p>ПК-6.3. Определяет экономическую эффективность организации труда и производства, внедряет инновационные технологии.</p>	Опрос, тестовое задание, доклад, реферат, решение практических задач

**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 «Экономическая оценка проектов/ Бизнес-планирование».

Завершается работа по формированию у студентов указанных компетенций в ходе изучения дисциплин: Основы научных исследований/Научно-исследовательская работа Инновационный менеджмент, Инвестиционный анализ, Управление конкурентоспособностью/Бенч-маркетинг, Реинжиниринг бизнес-процессов.

Итоговая оценка сформированности компетенций ПК-6 определяется в период подготовки и сдачи государственной итоговой аттестации.

**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 – зачет.

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

### **8.2.1. Контрольные вопросы по темам (разделам) для опроса на занятиях**

Тема (раздел)	Вопросы
---------------	---------

<p>Тема 1. Сущность и содержание закупочной и сбытовой деятельности</p>	<p>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.</p>
<p>Тема 2. Планирование и обоснование закупок в организациях</p>	<p>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).</p>
<p>Тема 3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на предприятиях</p>	<p>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.</p>
<p>Тема 4. Закупочные и торговые-посреднические структуры</p>	<p>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. Особенности коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей.</p>
<p>Тема 5. Договорные взаимоотношения в обеспечении коммерческой деятельности предприятий</p>	<p>Контрактная политика на разных этапах жизненного цикла компании. Экономическая природа контракта и содержание контрактной политики. Коммерческий контракт как инструмент снижения вариабельности 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</p>



	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	<p>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.</p> <p>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.</p>
Тема 7. Методы и формы розничной продажи товаров	<p>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.</p>
Тема 8. Организация работы коммерческих служб	<p>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</p>
Тема 9. Государственное регулирование и контроль коммерческой деятельности	<p>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.</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.

### 8.2.2. Темы для докладов

1. Организация хранения и подготовки товаров к продаже.
2. Организация прямых продаж.
3. Организация стимулирования продаж в точках розничной торговли.
4. Поддержка продвижения бренда.
5. Организация биржевой торговли.
6. Формирование ассортимента товаров и услуг агропромышленных организаций.
7. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
8. Типы и виды оптовых организаций и их роль в процессе товародвижения.
9. Организация и технология отпуска товаров со склада.
10. Техничко-экономическая оценка работы отдела продаж.
11. Организация работы отдела продаж сельскохозяйственного предприятия.
12. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
13. Организация продаж сельскохозяйственной продукции через торговые сети.
14. Организация и планирование торговых залов.
15. Фирменный стиль и интерьер салона продаж.
16. Рекламно-информационное сопровождение продаж.
17. Организация формирования и поддержания клиентской базы.
18. Организация технического и сервисного сопровождения продаж.
19. Организация продажи товаров дистанционным способом.
20. Организация и оплата труда сотрудников отдела продаж.
21. Основные стратегии ценообразования на современном розничном рынке.

22. Психологические аспекты продаж. Способы построения устойчивых доброжелательных отношений с покупателями.

23. Основы взаимоотношений продавца и покупателя. Навыки общения, необходимые для эффективной продажи товаров.

24. Классификация и функции розничных торговых предприятий.

25. Специализация и типизация магазинов, основные принципы их размещения в городах и в сельской местности.

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

### 8.2.3. Оценочные средства остаточных знаний (тест)

#### Тестовые задания

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 конкуренто-

способности 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

**Правильные ответы**

№ п/п	Ответ
1	Б
2	В
3	Б
4	А
5	А
6	Б
7	Г
8	А
9	В
10	В
11	Г
12	В
13	Б
14	В
15	Б
16	Б
17	Г

№ п/п	Ответ
18	Г
19	Г
20	Г
21	А
22	Г
23	А
24	Г
25	Б
26	Б
27	Г
28	Б
29	Г
30	Б
31	Г
32	А
33	А
34	Д

**Шкала оценивания результатов тестирования**

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

**8.2.4 Примеры задач при разборе конкретных ситуаций**

**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				

## 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?

### **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.

### **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.

**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 см<sup>2</sup>;
  - телевизионная реклама: тариф за 1 мин демонстрации по ТВ —

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.

**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 эффективности рекламы
А	1,7	8,4		
В	2,4	48,6		
С	0,6	7,4		
Д	3,2	35,6		
Итого		100,0		

**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 «Несквик»	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

**Контрольные вопросы:**

1. Что такое ассортимент?

2. Какие факторы, влияют на формирования ассортимента товаров?
3. Дайте характеристику основным направлениям ассортимента?
4. Для чего применяется ABC-анализ?
5. На какие категории делятся товары при проведении ABC- анализа?
6. Что показывает кривая Лоуренса?
7. Какие методы применяются при построении кривой Лоуренса?

#### **8.2.4. Темы для самостоятельной работы студентов**

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



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

60. В какие сроки допускается обмен доброкачественных (продовольственных и непродовольственных) товаров?

61. Какие доброкачественные товары не подлежат обмену?

62. Предложите виды услуг для внедрения в торговых сетях.

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

### 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

### Типовые темы рефератов

1. Состояние и перспективы развития торговли.
2. Организация деятельности оптовых торговых предприятий.
3. Материально-техническая база оптовой торговли, основные направления её развития.
4. Типизация и специализация розничной торговой сети.
5. Мелкорозничная торговая сеть.
6. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
7. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству.
8. Организация и технология хранения товаров в магазине.
9. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии.
10. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине.
11. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине.
12. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.
13. Формы продажи товаров.
14. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания.
15. Организация и технология продажи товаров по образцам.
16. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием.
17. Правила продажи товаров в магазине.
18. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами.
19. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.
20. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия.

21. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
22. Организация товароснабжения магазинов.
23. Договор купли – продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности.
24. Оптовые ярмарки, порядок их организации и функционирования.
25. Организация и технология продажи конкретной группы товаров (на примере продаж одежды, обуви, ювелирных изделий, сложнobyтовой техники, мебели, хлеба и хлебобулочных изделий, гастрономических изделий, мясных товаров, бакалейных товаров и т.д. по выбору студента).
26. Ассортимент и качество услуг розничной торговли.
27. Мерчандайзинг в розничном торговом предприятии.
28. Планировка розничных торговых предприятий.
29. Сравнительная характеристика магазинов современных форматов.
30. Организация и технология продаж в электронной торговле.
31. Территориальное размещение розничных торговых предприятий.
32. Организация рекламы в розничных торговых предприятиях и ее эффективность.
33. Защита прав потребителей.
34. Психология и этика коммерческой деятельности.

### **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

#### **8.2.5. 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.

#### **8.2.6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ПРОМЕЖУТОЧНОГО КОНТРОЛЯ**

### **Вопросы (задания) для экзамена:**

1. Концепция коммерческой деятельности
2. Понятие коммерческой деятельности
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
4. Собственность участников коммерческой деятельности
5. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции
6. Розничная торговая сеть, ее структура и функции
7. Биржевая торговля
8. Ярмарочно-выставочная торговля
9. Роль, функция и организация оптовых рынков
10. Организация коммерческих операций на аукционах
11. Правила работы предприятий розничной торговли
12. Организация коммерческих операций на тендерах
13. Торговые дома, их функции
14. Организационно-экономические особенности лизинга
15. Коммерческие договорные обязательства: аренда
16. Коммерческие договорные обязательства: комиссия
17. Коммерческие договорные обязательства: факторинг
18. Франчайзинг в рыночной экономике
19. Содержание и функции снабжения на промышленном предприятии
20. Организация снабжения на промышленном предприятии
21. Планирование обеспечения промышленного предприятия материальными ресурсами
22. Содержание и функции сбытовой работы промышленном предприятии.
23. Организация сбытовой работы на промышленном предприятии
24. Планирование сбыта продукции на промышленном предприятии
25. Сущность, роль и содержание закупочной работы оптового предприятия.
26. Оценка и поиск коммерческих партнеров по закупке
27. Формирование оптового ассортимента. Обоснование объема закупок
28. Договор поставки
29. Договор купли-продажи
30. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
31. Методы оптовой продажи.
32. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
33. Каналы распределения товаров и организация товародвижения
34. Формирование розничного ассортимента
35. Планирование ассортимента товаров в магазинах
36. Управление товарными запасами
37. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий
38. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
39. Организация коммерческой работы по розничной продаже товаров
40. Методы розничной продажи товаров. Стимулирование продажи
41. Организация оказания торговых услуг покупателям
42. Ценовая политика торгового предприятия

43. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
44. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле
45. Работа с банками
46. Понятие об ассортименте и торговой номенклатуре
47. Правила продажи отдельных видов товаров
48. Организация государственного контроля над торговлей
49. Защита прав потребителей
50. История развития коммерции в России и за рубежом
51. Характеристика коммерческих предприятий по правовому положению
52. Характеристика коммерческих предприятий по целям объединений и характеру хозяйственных отношений.

### **8.3. 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 теоретической 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»

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

<b>Код и наименование компетенции ПК-6. Способен выполнить экономическое обоснование разделов перспективных планов экономических субъектов</b>				
<b>Этап (уровень)</b>	<b>Критерии оценивания</b>			
	<b>неудовлетворительно</b>	<b>удовлетворительно</b>	<b>хорошо</b>	<b>отлично</b>
<b>знать</b>	Обучающийся демонстрирует полное отсутствие или недостаточное соответствие следующих знаний: - основы организации	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих знаний: - основы организации закупочных	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих знаний: - основы организации закупочных и	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих знаний: - основы организации закупочных

	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.	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.	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.	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.
<b>уметь</b>	Обучающийся не умеет или в недостаточной степени умеет: - 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.	Обучающийся демонстрирует неполное соответствие следующих умений: - 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.	Обучающийся демонстрирует частичное соответствие следующих умений: - 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.	Обучающийся демонстрирует полное соответствие следующих умений: - 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.
<b>владеть</b>	Обучающийся не владеет или в недостаточной степени владеет	Обучающийся владеет в неполном объеме и	Обучающимся допускаются незначительные ошибки	Обучающийся свободно применяет полученные

	ет: - навыками 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.	проявляет недостаточность владения: - навыками 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.	ки, неточности, затруднения, частичное владение: - навыками 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.	навыки, в полном объеме владеет: - навыками 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.
--	---	---	--	--

### 8.3.2. 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
<b>ПК-6</b>	- 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;	- выбрать удобную и эффективную систему организации закупочной и сбытовой работы; - включить 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.	

	многообразие видов договорных отношений для обеспечения коммерческой деятельности.			
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 «зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 2,4 до 5,0. Оценка «не зачтено» выставляется, если среднее арифметическое находится в интервале от 0 до 2,4.

Промежуточная аттестация обучающихся в форме зачет 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 обучения по дисциплине проводится преподавателем, ведущим занятия по дисциплине методом экспертной оценки. По итогам промежуточной аттестации по дисциплине выставляется оценка «зачтено», или «не зачтено».

Шкала оценивания	Описание
Зачтено	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.
Не зачтено	Не выполнен один или более видов учебной работы, предусмотренных учебным планом. Студент демонстрирует неполное соответствие знаний, умений, навыков по этапам (уровням) сформированности компетенций, 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.

## 9. Электронная информационно-образовательная среда



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

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

Электронная информационно-образовательная среда обеспечивает:

а) доступ к учебным планам, рабочим программам дисциплин (модулей), практик, электронным учебным изданиям и электронным образовательным ресурсам, указанным в рабочих программах дисциплин (модулей), практик;

б) формирование электронного портфолио обучающегося, в том числе сохранение его работ и оценок за эти работы;

в) фиксацию хода образовательного процесса, результатов промежуточной аттестации и результатов освоения программы бакалавриата;

г) проведение учебных занятий, процедур оценки результатов обучения, реализация которых предусмотрена с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий;

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

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

Функционирование электронной информационно-образовательной среды соответствует законодательству Российской Федерации.

Основными составляющими ЭИОС филиала являются:

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

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

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

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

б) официальные электронные адреса подразделений и сотрудников института с Яндекс-доменом [@polytech21.ru](mailto:@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](http://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 «IC 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.

## **10. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины**

### Основная литература

Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510970>

Левкин, Г. Г. Коммерческая деятельность : учебное пособие для вузов / Г. Г. Левкин, О. А. Никифоров. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 247 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-

534-15243-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/488011>

### Дополнительная литература

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

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

### **Периодика**

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

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

3. «Экономические отношения» международный научно-практический журнал [URL:https://1economic.ru/journals/eo](https://1economic.ru/journals/eo)

## **11. 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» <a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>	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» <a href="https://www.garant.ru/">https://www.garant.ru/</a>	Законодательство - законы и кодексы Российской Федерации. Полные тексты документов в последней редакции. Аналитические профессиональные материалы.
Университетская информационная система РОССИЯ <a href="https://uisrussia.msu.ru/">https://uisrussia.msu.ru/</a>	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 <a href="http://elibrary.ru/">http://elibrary.ru/</a>	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

<p>сайт Института научной информации по общественным наукам РАН. <a href="http://www.inion.ru">http://www.inion.ru</a></p>	<p>Библиографические базы данных ИНИОН РАН по социальным и гуманитарным наукам ведутся с начала 1980-х годов. Общий объём массивов составляет более 3 млн. 500 тыс. записей (данные на 1 января 2012 г.). Ежегодный прирост — около 100 тыс. записей.</p> <p>В базы данных включаются аннотированные описания книг и статей из журналов и сборников на 140 языках, поступивших в Фундаментальную библиотеку ИНИОН РАН.</p> <p>Описания статей и книг в базах данных снабжены шифром хранения и ссылками на полные тексты источников из Научной электронной библиотеки.</p>
<p>Федеральный портал «Российское образование» [Электронный ресурс] – <a href="http://www.edu.ru">http://www.edu.ru</a></p>	<p>Федеральный портал «Российское образование» – уникальный интернет-ресурс в сфере образования и науки.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>
<p>Федеральный портал «Экономика. Социология. Менеджмент» <a href="https://iq.hse.ru/management">https://iq.hse.ru/management</a></p>	<p>Информационное обеспечение образовательного сообщества России учебными и методическими материалами по образованию в области экономики, социологии и менеджмента.</p>

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

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

Аудитория	Программное обеспечение	Информация о праве собственности (реквизиты договора, номер лицензии)
-----------	-------------------------	---

		и т.д.)
Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата/специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет экономики и менеджмента № 203	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	Windows 7 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	Договор № 735_480.2233К/20 от 15.12.2020
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	Zoom	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)	
Учебная аудитория для проведения учебных занятий всех видов, предусмотренных программой бакалавриата/специалитета/ магистратуры, оснащенная оборудованием и техническими средствами обучения, состав которых определяется в рабочих программах дисциплин (модулей) Кабинет экономики и менеджмента № 103	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	Windows 7 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)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.2233К/20 от 15.12.2020
	Yandex браузер	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение

		(бессрочная лицензия)
	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор № 392_469.223.3К/19 от 17.12.19 до 31.12.2021
<b>№ 103а</b> Помещение для самостоятельной работы обучающихся	Kaspersky Endpoint Security Стандартный Educational Renewal 2 года. Band S: 150-249	договор №821_832.223.3К/21 от 24.12.2021 до 31.12.2023
	MS Windows 10 Pro	договор № 392_469.223.3К/19 от 17.12.19 (бессрочная лицензия)
	AdobeReader	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Гарант	Договор № 735_480.223.3К/20
	Yandex браузер	свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)
	Microsoft Office Standard 2007(Microsoft DreamSpark Premium Electronic Software Delivery Academic(Microsoft Open License	номер лицензии-42661846 от 30.08.2007) с допсоглашениями от 29.04.14 и 01.09.16 (бессрочная лицензия)
	AIMP	отечественное свободно распространяемое программное обеспечение (бессрочная лицензия)

### 13. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Тип и номер помещения	Перечень основного оборудования и технических средств обучения
-----------------------	--

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

#### **14. 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 основной 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.

## **15. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья**

Обучение по дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» 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 дисциплине «Закупочная и сбытовая деятельность предприятий» 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 2023-2024 учебном году на заседании кафедры, протокол № 10 от «22» августа 2023 г.

Внесены дополнения и изменения в части актуализации электронных библиотечных систем.

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 \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_