

Документ подписан простой электронной подписью Информация о владельце: ФИО: Таскаев Сергей Валерьевич Должность: Ректор Дата подписания: 10.07.2026 10:51:33 Уникальный программный ключ: 04c19ed8bfb98f3b6cb77a486b9a8788b87232323	МИНОБРАЗОВАНИЯ РОССИИ Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Челябинский государственный университет» (ФГБОУ ВО «ЧелГУ»)	стр. 1
---	--	--------

Рабочая программа дисциплины (модуля)*

Организация и управление коммерческой и предпринимательской деятельностью

Направление подготовки (специальность)

38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль)

Менеджмент на производстве и в бизнесе

Присваиваемая квалификация (степень)

Бакалавр

Форма обучения

очно-заочная

Год(ы) набора 2026

*Рабочая программа дисциплины (модуля) адаптирована для инклюзивного обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Челябинск 2026 г.



Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре ОПОП
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (модуля)
4. Объем дисциплины (модуля)
5. Структура и содержание дисциплины (модуля)
6. Фонд оценочных средств
 - 6.1. Перечень видов оценочных средств
 - 6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации
 - 6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации
 - 6.4. Критерии оценивания
7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)
 - 7.1. Рекомендуемая литература
 - 7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
 - 7.3. Перечень информационных технологий
8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)
9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)
10. Специальные условия освоения дисциплины обучающимися с инвалидностью и ограниченными возможностями здоровья



1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины – формирование профессиональных знаний по изучению рациональной организации коммерческих процессов для наиболее эффективного выполнения, внутренней упорядоченности, взаимодействия и согласованности.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП

Цикл (раздел) ОПОП: Б1.В.1.1.04

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Дисциплина логически связана с рядом предшествующих дисциплинам, освоение которых формирует входные знания об основах организации коммерческой деятельности на малом предприятия как целостной системы организации предпринимательской деятельности, направленной на решение задач предприятия по организации предложения на рынке товаров и услуг

Разработка управленческих решений

Ценообразование в цифровой экономике

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

В процессе освоения дисциплины должны быть приобретены теоретические и практические знания и навыки основ современной разработки и оптимизации товарной и ценовой политики, политики формирования сбыта, средств продвижения товаров и услуг в коммерческой деятельности на малом предприятии

Антикризисное управление

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-3: Способен оценивать экономическую и социальную эффективность возможных вариантов решений в сфере производства и бизнес-процессов

Знать:

процедуру оценки экономической и социальной эффективности возможных вариантов решений в сфере производства и бизнес-процессов

Уметь:

осуществлять оценку экономической и социальной эффективности возможных вариантов решений в сфере производства и бизнес-процессов

Владеть:

навыками организации и оценки экономической и социальной эффективности возможных вариантов решений в сфере производства и бизнес-процессов

ПК-2: Способен анализировать бизнес-процессы с точки зрения рыночных возможностей организации с целью достижения целевых показателей решений

Знать:

специфику анализа бизнес-процессы с точки зрения рыночных возможностей организации с целью достижения целевых показателей решений

Уметь:

анализировать бизнес-процессы с точки зрения рыночных возможностей организации с целью достижения целевых показателей решений

Владеть:

навыками анализа бизнес-процессы с точки зрения рыночных возможностей организации с целью достижения целевых показателей решений

В результате освоения дисциплины обучающийся должен

3.1 Знать:

3.1.1 - концепцию коммерческой и предпринимательской деятельности;

3.1.2 - модели построения коммерческой и предпринимательской деятельности;



3.1.3	- основные цели и задачи участия государства в регулировании коммерческой и предпринимательской деятельности в условиях рынка.
3.2	Уметь:
3.2.1	- осуществлять оценку результатов коммерческих связей и договорных обязательств;
3.2.2	- участие государства в регулировании коммерческой и предпринимательской деятельности в условиях рынка;
3.2.3	- выявлять новые экономические и социальные условия осуществления бизнес-модели.
3.3	Владеть:
3.3.1	- применять меры государственного регулирования деятельности коммерческих и предпринимательских организаций;
3.3.2	- расширять проекты бизнес-модели различных форм торгово-посреднических структур;
3.3.3	- использовать методики оценки бизнес-модели.

4. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Общая трудоемкость			5 ЗЕТ
Часов по учебному плану	:	180	Виды контроля в семестрах: экзамены 8 курсовые работы 8
в том числе	:		
аудиторные занятия	:	8	
самостоятельная работа	:	154	
часов на контроль	:	9	
контактная работа: 17			
ИКР: 9			

5. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Литература
	Раздел 1. Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности			
1.1	Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
1.2	Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
1.3	Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности /Ср/	8	24	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
	Раздел 2. Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров			
2.1	Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1



2.2	Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
2.3	Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров /Ср/	8	24	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
Раздел 3. Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность				
3.1	Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
3.2	Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
3.3	Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность /Ср/	8	24	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
Раздел 4. Система государственного регулирования деятельности предпринимательско-коммерческих организаций				
4.1	Содержание, формы и методы управления предпринимательской и коммерческой деятельностью на предприятии /Лек/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
4.2	Содержание, формы и методы управления предпринимательской и коммерческой деятельностью на предприятии /Пр/	8	1	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
4.3	Содержание, формы и методы управления предпринимательской и коммерческой деятельностью на предприятии /Ср/	8	24	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
Раздел 5. Курсовая работа				
5.1	Выбор темы, теоретический обзор литературы, выполнение и оформление работы /Ср/	8	58	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1
Раздел 6. Иная контактная работа				
6.1	Иная контактная работа /ИКР/	8	9	Л1.1 Л1.2 Л1.3 Л1.4Л2.1 Л2.2 Л2.3Л3.1 Л3.2 Л3.3 Э1



6. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1. Перечень видов оценочных средств

Разработка блок-схемы - Блок-схема
Разработка проекта - Проект
Курсовая работа
Тестирование

6.2. Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей аттестации

Задание 1. Разработка проекта на тему "Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности"

Используя теоретико-методологические основы товароведной классификации товаров, разработать и представить проект «Товар и услуги как объекты коммерческой и предпринимательской деятельности».

Задание 2. Разработка блок-схемы на тему "Коммерческие связи и договорные обязательства. Закупка и сбыт товаров"

Используя теоретико-методологические основы коммерческих связей и договорных обязательств, разработать и представить блок-схему на выбор:

- Основные коммерческие документы;
- Заключение договора поставки;
- Коммерческая работа по закупкам и сбыту.

Задание 3. Разработка блок-схемы на тему "Формирование ассортимента потребительских товаров. Формы и методы продаж, их содержание и эффективность"

Используя теоретико-методологические основы формирования ассортимента потребительских товаров, разработать и представить блок-схему на выбор:

- Товарный ассортимент и порядок его формирования.
- Разработка ассортиментного перечня товара.
- Основные формы и условия процесса продажи.

Задание 4. Разработка блок-схемы на тему "Содержание, формы и методы управления коммерческой и предпринимательской деятельностью на предприятии"

Используя теоретико-методологические основы коммерческих связей и договорных обязательств, разработать и представить блок-схему на выбор:

1. Основные цели и задачи участия государства в регулировании предпринимательской и коммерческой деятельности в условиях рынка;
2. Комплекс мер законодательного, исполнительного и контрольного характера.

Рекомендации для организации работы студента при подготовке к выполнению курсовой работы

Курсовая работа - это самостоятельная творческая работа, цель выполнения которой состоит в приобретении студентами эффективных навыков работы с учебной, методической и научной литературой, закреплении знаний по изучаемому курсу, применении их к решению реальных задач по рациональному управлению предприятиями, а также выработке конкретных практических рекомендаций по совершенствованию процессов организации коммерческой деятельности.

Качество и содержание курсовой работы позволяет выявить общую теоретическую подготовку студента и уровень владения им специальными знаниями и навыками, необходимыми для эффективного осуществления своей будущей профессиональной деятельности.

Контрольная работа студента должна иметь следующую структуру:

- титульный лист;
- содержание (оглавление);
- введение;
- основная часть;
- заключение;
- список литературы;

-приложение, в т.ч.: перечень принятых сокращений (при необходимости); перечень принятых терминов (при необходимости).

Указанный перечень определяет последовательность расположения составных частей работы.



Общий объем работы должен составлять примерно 40 - 45 страниц текста, выполненного 14 шрифтом через 1,5 интервала на компьютере.

Во введении обосновывается актуальность темы курсовой работы, показывается ее взаимосвязь с проблемами управления и повышением эффективности менеджмента, определяется цель, объект и предмет исследования, перечисляются задачи, решению которых будет уделено основное внимание при изложении материалов темы. Объем введения – 2-3 страницы.

Теоретическая часть курсовой работы отражает теоретические аспекты темы. При ее написании целесообразно использовать законодательные акты, материалы государственных органов, справочники, журнальные и газетные статьи, другие литературные источники по специальным вопросам. Объем данной части должен составлять 20-25 страниц. Условно теоретическая часть может содержать 2-4 отдельных параграфов.

Практическая часть должна содержать материалы, которые описывают традиционные методы решения задач, вытекающих из цели исследования, поставленной в курсовой работе. При использовании практических материалов в нем приводится экономико-организационная характеристика объекта исследования. Объем второй части – 20-25 страниц. Условно практическая часть может содержать 2-3 отдельных параграфов.

Заключение представляет собой итог выполненного исследования объемом до 3 страниц. В нем приводится краткое содержание курсовой работы и конкретные предложения автора по исследуемой проблеме, которые должны логично вытекать из всего предыдущего материала.

Список использованных источников отражает степень изученности студентом рассматриваемой проблемы. В список литературы включаются не только те источники, на которые в работе имеются библиографические ссылки, но и те, которые вообще были использованы автором при написании темы работы.

Приложение содержит вспомогательные материалы: копии практических документов, громоздкие таблицы и расчеты, первичные и справочные материалы, иллюстрации вспомогательного характера, промежуточные результаты исследования, компьютерные распечатки и др.

Список литературы и приложение не входят в общий объем рукописи.

Все составные части курсовой работы должны быть структурно соразмерны друг другу. Разделы и подразделы, где излагаются основные материалы исследования не должны существенно отличаться друг от друга по объему.

В тексте работы обязательно указываются источники информации, использованные для ее подготовки и написания, и приводится их список, оформленный в соответствии с библиографическими требованиями.

Иллюстративные и расчетные материалы (таблицы, графики, диаграммы) приводятся либо в основном тексте, либо выделяются в специальный раздел и помещаются в приложение.

Курсовая работа должна быть представлена руководителю для рецензирования не позднее установленного срока.

Примерные темы курсовых работ по дисциплине «Организация и управление коммерческой и предпринимательской деятельностью»

1. Организация коммерческой деятельности в России.
2. Организационно-экономические аспекты предпринимательской деятельности фирмы.
3. Планирование и технология организаций закупок.
4. Системный подход к формированию коммерческих связей.
5. Формирование и управление коммерческими операциями в процессе товародвижения.
6. Управление и оптимизация товарных запасов.
7. Коммерческая деятельность фирмы в сфере сбыта потребительских товаров.
8. Организационные основы продажи потребительских товаров.
9. Организация товароснабжения потребительских товаров.
10. Материально-техническая база предприятия.
11. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.
12. Планирование и организация коммерческой деятельности на предприятии.
13. Формирование и развитие товарно-ассортиментной политики предприятия.
14. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятия.
15. Товароснабжение розничного торгового предприятия.
16. Принципы и методы розничной продажи потребительских товаров.
17. Типология предприятий розничной торговли.
18. Применение мерчендайзинга в деятельности розничного предприятия
19. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли.
20. Лизинг как инструмент предпринимательской деятельности.
21. Франчайзинг как форма взаимодействия крупного и малого бизнеса.
22. Франчайзинг как способ организации собственного дела.
23. Особенности российского франчайзинга.
24. Малый бизнес как фактор развития экономики города (на примере...).
25. Средний бизнес как фактор развития экономики города (на примере...).
26. Государственная поддержка субъектов предпринимательства: проблемы и перспективы развития.



27. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса: российская практика и мировой опыт.
28. Социальное предпринимательство в России и за рубежом.
29. «Теневой бизнес» как форма предпринимательской деятельности на квазирынке.
30. Теневые отношения в коммерческой и предпринимательской деятельности и пути их преодоления.
31. Оценка конкурентоспособности организации (товара, работ, услуг).
32. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности организации (товара, работ, услуг).
33. Роль деловой этики в коммерческой и предпринимательской деятельности.
34. Репутация фирмы: формы работы по повышению привлекательности.
35. Предпринимательство в социальном секторе экономики (сфера образовательных услуг, платные услуги в здравоохранении, культуре, спорте, науке, юриспруденции и т.д.).
36. Место сетевого бизнеса в развитии России: проблемы и пути решения.
37. Развитие рекламного бизнеса.
38. Семейный бизнес: преимущества и недостатки.
39. Аутсорсинг в предпринимательстве: за и против.
40. Современное программное обеспечение предпринимательской деятельности: преимущества и недостатки.

В течение всего семестра для студентов проводится консультация. На консультацию приглашаются студенты, по вопросам связанным с освоением материала дисциплины. Сроки проведения консультации в соответствии с графиком, можно уточнить на кафедре.

6.3. Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Перечень вопросов для самоподготовки к экзамену

1. Сущность концепции коммерческой деятельности в современных условиях
2. Коммерческая деятельность как процесс купли-продажи
3. Основные понятия, определяющие коммерческую деятельность
4. Цели коммерческой деятельности в условиях рынка
5. Основные условия коммерческих отношений
6. Рыночная инфраструктура коммерческой деятельности
7. Понятия: субъекты и объекты коммерческой деятельности
8. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности
9. Формы торгово-посреднических структур в оптовой торговле
10. Коммерческая работа по организации оптовой торговли
11. Основные функции коммерческой службы
12. Типология предприятий розничной торговли
13. Товар как объект коммерческой деятельности
14. Товарные знаки и знаки обслуживания
15. Услуга как объект коммерческой деятельности
16. Качество товаров и услуг
17. Понятие «коммерческие связи», «коммерческая сделка». Содержание этапов коммерческой сделки
18. Основные документы, участвующие в коммерческой сделке
19. Заключение договора поставки
20. Основные разделы договора купли-продажи
21. Понятие «коммерческая работа». Сущность коммерческих процессов
22. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
23. Содержание организации изучения спроса населения
24. Содержание формирования ассортимента товаров в оптовом предприятии
25. Содержание формирования ассортимента товаров в розничном предприятии
26. Ассортиментный перечень, его значение для предприятия
27. Основные показатели товарного ассортимента
28. Сущность процесса управления товарными запасами
29. Понятие «продажа». Основные формы продаж товаров
30. Способы увеличения объемов продаж товаров
31. Роль рекламы в коммерческой деятельности
32. Характеристика основных видов и средств рекламы
33. Характеристика существующих методов продажи в оптовой торговле
34. Характеристика существующих методов продажи в розничной торговле
35. Коммерческая работа по организации розничной торговли
36. Магазинные методы продажи товаров
37. Внемагазинные методы продажи товаров



38. Процесс и функции управления коммерческой деятельностью на предприятии
39. Система государственного регулирования деятельности коммерческих организаций
40. Основные цели и задачи участия государства в регулировании коммерческой деятельности в условиях рынка

Тестовые вопросы для промежуточной аттестации:

С помощью данного типа задания проверяются следующие элементы подготовки студентов по дисциплине:

- ☐ Знание основных понятий и определений;
- ☐ Знание комплекса организации коммерческой деятельности.

1. Деятельность, направленная на то, чтобы с прибылью удовлетворять потребительские требования, называют:

- а) коммерческая деятельность;
- б) бизнес;
- в) предпринимательство.

2. Что является предметом коммерческой деятельности?

- а) коммерческие процессы, совершаемые в оптовых и розничных организациях сферы товарного обращения;
- б) процессы, связанные с движением товара как потребительской стоимости;
- в) все ответы верны.

3. Участниками коммерческой деятельности являются:

- а) физические лица;
- б) юридические лица;
- в) все ответы верны.

4. Реализация товара, это:

- а) продажа товаров в розницу;
- б) продажа товаров оптом;
- в) продажа товаров и услуг, сопровождающихся получением денежной выручки;
- г) все ответы верны.

5. Товар - это:

- а) любой продукт производственно - экономической деятельности в материально - технической форме;
- б) объект купли продажи, рыночных отношений между продавцом и покупателем;
- в) все ответы верны.

6. Дать определение торговому ассортименту:

- а) номенклатура товаров, выпускаемых промышленными и сельскохозяйственными предприятиями;
- б) номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной сети;
- в) набор товаров, формируемый по определенным признакам и удовлетворяющий разнообразные потребности.

7. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) крупными партиями;
- б) торговым предприятием;
- в) торговым предприятиям или оптовым посредникам для последующей перепродажи.

8. Может ли оптовое предприятие заниматься - розничной торговлей, производством, сдачей в аренду складских помещений:

- а) да;
- б) нет;
- в) все ответы верны.

9. Оптовую продажу товаров может производить:

- а) оптовое предприятие;
- б) оптовый посредник;
- в) организатор оптового товарооборота;
- г) все ответы верны.



10. Соответствие между видом документа и признаком его характеризующим:
- а) заявка - это документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий сведения о потребности предприятия в конкретных товарах на определенный период;
 - б) заявка - это официальное требование торгового предприятия, направленное поставщику и содержащее перечень определенных товаров, которое предприятие собирается приобрести за определенный период;
 - в) все ответы верны.
11. Какой документ торгового предприятия называется заказом?
- а) документ торгового предприятия, направляемый поставщику и содержащий сведения о потребности предприятия в конкретных товарах на определенный период.
 - б) официальное требование торгового предприятия, направленное поставщику и содержащее перечень определенных товаров, которое предприятие собирается приобрести за определенный период;
 - в) все ответы верны.
12. Сбыт продукции - это:
- а) реализация товаров, производимых предприятием;
 - б) осуществление оптовой или розничной торговли самим предприятием-производителем;
 - в) сотрудничество с продавцами-посредниками;
 - г) прямые продажи.
13. Какое из предложенных определений является верным?
- а) коммерческие процессы - это смена форм стоимости, т. е. купля продажа товаров, сопровождающаяся получением прибыли;
 - б) коммерческие процессы – это изучение спроса на товары и услуги, организация хозяйственных связей поставщиками товаров, организация закупок товаров;
 - в) коммерческие процессы - это акт купли - продажи, совокупность операций и процессов, направленных на обеспечение эффективной купли продажи с ориентацией на спрос и получение максимально возможной прибыли.
14. Что из перечисленного относится к базовым характеристикам товара:
- а) технология продаж;
 - б) потребительные свойства товара;
 - в) технология продвижения
15. С какого момента договор поставки вступает в силу, и становится обязательным для сторон?
- а) направления стороной предложения (оферты) заключить договор;
 - б) оформление договора в письменной форме;
 - в) получение стороной, направившей оферты, ее акцепта.
16. Взаимоотношения между поставщиками и торговыми предприятиями строятся на основе:
- а) договоров поставки;
 - б) трудового договора;
 - в) договора материальной ответственности.
17. С какого момента договор купли - продажи считается заключенным?
- а) выдачи продавцом кассового или товарного чека;
 - б) выдачи товара;
 - в) оплаты товара;
 - г) все ответы верны.
18. Как называется период, в течение которого товар перемещается от производителя до потребителя?
- а) эффективность обращения;
 - б) товарооборот;
 - в) все ответы верны.
19. При какой форме оптовой продаже товары не завозят на склад оптовой базы, а направляют от поставщика на розничное предприятие?
- а) транзитная;
 - б) складская;
 - в) при любой форме.



20. Какие правовые документы, регламентируют хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике?

- а) основные условия поставок отдельных товаров;
- б) особые условия поставок;
- в) Положения о поставках продукции производственно - технического назначения товаров народного потребления;
- г) Гражданский кодекс РФ.

6.4. Критерии оценивания

Показатели и критерии оценивания компетенций для текущей аттестации:

Разработка проекта - критерии оценки:

- оценка «отлично» - проектная работа соответствует цели и отвечает на проблемные вопросы; проведены коллективные обсуждения в ходе работы над проектом; результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, оформлены в соответствии с правилами; устное выступление участника логично; выступление подкреплено презентацией или публикацией; в ходе устного выступления даны ответы на все дополнительные вопросы аудитории;
- оценка «хорошо» - проектная работа соответствует цели и отвечает на некоторые проблемные вопросы; проведены коллективные обсуждения в ходе работы над проектом; результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, содержат незначительные ошибки в оформлении; устное выступление участника логично, присутствуют незначительные грамматические и лексические ошибки, не мешающие пониманию материала; выступление частично подкреплено презентацией или публикацией; в ходе устного выступления даны ответы на некоторые вопросы аудитории;
- оценка «удовлетворительно» - проектная работа не совсем точно отражает цель проекта и его проблемные вопросы; участник проекта провел коллективное обсуждение в ходе работы над проектом; результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, оформлены с грубыми нарушениями правил; устное выступление участника не всегда логично, присутствуют грамматические и лексические ошибки, которые затрудняют понимание; выступление подкреплено не достаточной презентацией; студент затрудняется дать правильные ответы на дополнительные вопросы аудитории;
- оценка «неудовлетворительно» - проектная работа совсем не отражает цель проекта и его проблемные вопросы; участник проекта не провел коллективное обсуждение в ходе работы над проектом; результаты работы, не представлены при помощи компьютерных средств; устное выступление участника не логично, присутствуют грамматические и лексические ошибки, которые затрудняют понимание; выступление происходит без презентации; студент не отвечает на дополнительные вопросы аудитории.

Разработка блок-схемы - критерии оценки:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он свободно владеет понятийным аппаратом, умеет использовать его при анализе заявленной проблемы; демонстрирует знание и свободное владение фактическим материалом в защите представленной блок-схемы; логичность и последовательность в демонстрации материала;
- оценка «хорошо» ставится, если: владеет понятийным аппаратом, но при использовании его допускает неточности; незначительные неточности в изложении фактического материала; испытывает отдельные затруднения в логичности и последовательности демонстрации материала;
- оценка «удовлетворительно» ставится, если: знает содержание понятий, но допускает ошибки в их использовании; испытывает затруднения в изложении фактического материала; испытывает значительные трудности при анализе фактического материала и формировании решения проблем; материал в значительной степени излагается бессистемно и с нарушением логических связей;
- оценка «неудовлетворительно» ставится, если: не владеет основными понятиями по предмету; отсутствие логики в демонстрации материала; фактический материал не соответствует заданию.

Показатели и критерии оценивания компетенций для курсовой работы:

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он полно усвоил учебный материал; проявляет навыки анализа, обобщения, аргументации; материал изложен грамотно, в определенной логической последовательности, точно используется терминология; показано умение иллюстрировать теоретические положения конкретными примерами, применять их в новой ситуации; высказывать свою точку зрения;
- оценка «хорошо» ставится, если: в представленном материале допущены небольшие ошибки, не искажившие содержание контрольной работы;
- оценка «удовлетворительно» ставится, если: неполно или непоследовательно раскрыто содержание материала, но показано общее понимание вопроса; имелись затруднения или допущены незначительные ошибки в оформлении контрольной работы по предъявляемым требованиям;



- оценка «неудовлетворительно» ставится, если: не раскрыто основное содержание по заданию контрольной работы; допущены ошибки в оформлении контрольной работы по предъявляемым требованиям.

Тестирование - критерии оценки:

Оценка

Неудовлетворительно

Удовлетворительно

Хорошо

Отлично

Набранная сумма баллов (% выполненных заданий) (максимум – 100)

Менее 60

60-75

76-95

96-100

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Рекомендуемая литература

7.1.1. Основная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
ЛП.1	Ковальчук А.П.	Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса.: учебное пособие (https://book.ru/book/960282)	Москва : КноРус, 2026	ЭБС
ЛП.2	Кузьмина Е. Е.	Организация предпринимательской деятельности: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/582730)	Москва : Юрайт, 2026	ЭБС
ЛП.3	Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В.	Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/582988)	Москва : Юрайт, 2026	ЭБС
ЛП.4	Левкин Г. Г., Никифоров О. А.	Коммерческая деятельность: учебник и практикум для вузов (https://urait.ru/bcode/585309)	Москва : Юрайт, 2026	ЭБС

7.1.2. Дополнительная литература

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
ЛД.1	Гукова О. Н., Петрова А. М.	Предпринимательство в сфере сервиса: учебное пособие (https://znanium.ru/catalog/document?id=469119)	Москва : ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2026	ЭБС
ЛД.2	Калужнова Н. Я., Огаркова Е. П., Осипов М. А.	Социальное предпринимательство: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/587624)	Москва : Юрайт, 2026	ЭБС
ЛД.3	Уланов В. Л., Лашкова Е. Г., Иванова Е. В.	Технологическое предпринимательство: учебник для вузов (https://urait.ru/bcode/589866)	Москва : Юрайт, 2026	ЭБС

7.1.3. Методические разработки

	Авторы,	Заглавие	Издательство,	Ресурс
ЛЗ.1	Котлер Ф.	Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер: практическое пособие (https://znanium.ru/catalog/document?id=471756)	Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2026	ЭБС
ЛЗ.2	Батлер И.	HR-маркетинг: Как сделать вашу компанию мечтой всех кандидатов: практическое пособие (https://znanium.ru/catalog/document?id=473712)	Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2026	ЭБС
ЛЗ.3	Миллер Д.	Бизнес на пальцах: Развитие навыков управления, продаж и маркетинга за 60 дней: практическое пособие (https://znanium.ru/catalog/document?id=473890)	Москва : ООО "Альпина Паблишер", 2026	ЭБС



7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

Э1	1. Лань [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Лань. – URL: http://e.lanbook.com/ . 2. Университетская библиотека онлайн [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / ООО ДиректмедиаПаблицинг. – URL: http://biblioclub.ru/ . 3. Юрайт [Электронный ресурс]: электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство Юрайт. – URL: https://biblio-online.ru . 4. Znanium.com [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / Научно-издательский центр ИНФРА-М. – URL: http://znanium.com/ . 5. BOOK.ru [Электронный ресурс] : электронно-библиотечная система (ЭБС) / издательство КноРус. – URL: https://www.book.ru/ . 6. eLIBRARY.RU [Электронный ресурс] : электронная библиотека / Науч. электрон.б-ка. – URL: http://elibrary.ru/defaultx.asp .
----	---

7.3 Перечень информационных технологий

7.3.1 Программное обеспечение

Adobe Connect Acrobat

LMS Moodle

Adobe Reader

7.3.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

1. Электронный каталог научной библиотеки ЧелГУ [Электронный ресурс] : база данных / Челяб. гос. ун-т. – Челябинск, 1992.
2. Консультант Плюс [Электронный ресурс] : справочно-правовая система : база данных / Регион.центр правовой информ. Информправо.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Для подготовки и проведения занятий по дисциплине используются следующие объекты и элементы объектов материально-технической базы университета:

- аудитории для проведения лекционных и практических занятий ЧелГУ с имеющимися средствами технического обеспечения занятий;

- учебная библиотека и научный читальный зал ЧелГУ с их средствами и технологиями информационного обеспечения;

Название кабинета

Номер аудитории

Оборудование

Аудитория для проведения вебинаров
компьютер,

ул.Молодогвардейцев, 57а,

Персональный

каб. (110)

Веб-камера,

Колонки

Лингафонный кабинет

ул.Бр.Кашириных, 129, к.428

Специально

оборудованный мультимедийный класс

Учебная аудитория для самостоятельной работы

ул.Бр. Кашириных, 129, к.206

Тифлотехническая аудитория

ауд. А-28,

ул.Бр.Кашириных, 129

Тифлотехнические

средства: брайлевский компьютер с дисплеем и принтером, тифлокомплекс «Читающая машина», телевизионное увеличивающее устройство, тифломагнитолы кассетные (3 шт.) и цифровые диктофоны (6 шт.). Специальное программное обеспечение: программа речевой навигации JAWS, речевые синтезаторы («говорящая мышь»), экранные лупы.

Сурдотехническая аудитория

ауд.А-27,

ул. Бр.Кашириных, 129

Радиокласс «Сонет-

Р» (на 6 человек), программируемые слуховые аппараты (6 шт.) индивидуального пользования с устройством задания режима работы на компьютере, аудиотехника.

Аудитория адаптивных информационных

ауд. А-27,



технологий ул. Бр.Кашириных, 129 Компьютерный класс на 12 мест, интерактивная доска ActiveBoard с системой голосования, акустический усилитель и колонки, мультимедийный проектор, телевизор, видеомagneтофон, устройство видеоконференцсвязи VCONHD3000.

Обучение инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с применением следующего специального оборудования:

а) для лиц с нарушением слуха (акустический усилитель и колонки, мультимедийный проектор);

б) для лиц с нарушением зрения (мультимедийный проектор (использование презентаций с укрупненным текстом);

в) для лиц с нарушением опорно-двигательного аппарата (персональные мобильные компьютеры – нетбуки).

В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусмотрено соответствующее количество мест для обучающихся с учетом ограничений их здоровья.

В учебные аудитории обеспечен беспрепятственный доступ для обучающихся инвалидов и обучающихся с ограниченными возможностями здоровья.

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Приступая к изучению дисциплины студент должен ясно представлять, что результат обучения зависит не только от работы преподавателей, но и о того, насколько добросовестно он сам подойдет к этому процессу. Необходимо сразу точно понять критерии оценки всех видов учебной работы, критерии получения экзаменационной оценки.

Формирование умения самостоятельно добывать знания из различных источников, систематизировать полученную информацию, давать оценку конкретной ситуации происходит в течение всего периода обучения через участие студентов в лекционных и практических занятиях, при выполнении контрольных и курсовых работ. При этом самостоятельная работа студентов играет решающую роль в ходе всего учебного процесса.

Начиная изучать дисциплину необходимо познакомиться с рабочей программой, списком основной и дополнительной литературы, электронных ресурсов. В результате должно сформироваться четкое представление об объеме и характере знаний и компетенций, которыми надо будет овладеть по дисциплине.

Самостоятельная работа обучающегося, включает работу с учебными и учебно-методическими материалами (on-line, off-line), выполнение индивидуальных заданий (off-line), контрольных и курсовых работ (off-line).

При изучении дисциплины следует внимательно познакомиться с вопросами, рекомендуемыми для подготовки к экзамену/зачету. Они ориентируют студента, показывают, что он должен знать по данной дисциплине. Необходимо изучить материал лекций и сопоставить его с трактовками, предлагаемыми в источниках списка рекомендованной (основной и дополнительной) литературы. Следует учитывать тот факт, что время, отводимое на лекционный курс, не позволяет охватить весь учебный курс дисциплины. Поэтому в процессе освоения дисциплины для лучшего усвоения материала необходимо регулярно обращаться к литературным источникам, предлагаемым в библиографическом списке, пользоваться через компьютерную сеть университета и при самостоятельной подготовке в домашних условиях образовательными ресурсами, представленными в разделе 1.5., а также общедоступными Интернет-порталами, содержащими большое количество как научно-популярных, так и специализированных статей, посвященных различным аспектам учебной дисциплины.

При самостоятельном изучении тем следует учитывать следующие советы:

- при первом знакомстве с материалом просмотреть изучаемый текст, представить себе его общее содержание, логику изложения;
 - вдумчивое чтение текста надо осуществлять медленно, уясняя прочитанное, выделяя основные идеи.
- Прочитав материал, попытаться соотнести теорию с примерами из практики;
- при изучении сложного материала необходимо составить тезисы, рабочие записи;
 - если в тексте встречаются непонятные термины, необходимо воспользоваться словарем и выяснить значение термина, иначе дальнейшее понимание материала будет осложнено;
 - необходимо критически осмысливать прочитанное и изученное, ответить на вопросы, предложенные после каждой темы.

Обучающиеся могут получать консультации преподавателей с использованием средств телекоммуникации:

- очные индивидуальные;
- дистанционные индивидуальные (on-line, off-line);
- дистанционные групповые (on-line, off-line).

Контроль знаний обучающихся осуществляется в форме тестирования. При подготовке к тестированию следует повторить пройденный теоретический материал, выполнить соответствующие задания для самостоятельной работы и тесты для самоконтроля. Контрольные тесты проводятся в определенное время и предусматривают одну попытку.

В освоении дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья большое значение имеет индивидуальная работа. Под индивидуальной работой подразумевается две формы взаимодействия с



преподавателем: индивидуальная учебная работа (консультации), т.е. дополнительное разъяснение учебного материала и углубленное изучение материала с теми обучающимися, которые в этом заинтересованы. Индивидуальные консультации по предмету является важным фактором, способствующим индивидуализации обучения и установлению контакта между преподавателем и обучающимся инвалидом или обучающимся с ограниченными возможностями здоровья.

10. СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ОБУЧАЮЩИМИСЯ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ И ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

Освоение дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья осуществляется с использованием специальных технических средств и информационных технологий, предоставляемых Ресурсным учебно-методическим центром по обучению инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья ЧелГУ по запросу обучающегося (мобильные специальные технические средства для лиц с нарушениями зрения и с нарушением слуха, ассистивные информационные технологии).

При необходимости для обучающихся с нарушениями зрения на рабочих местах для проведения практических или лабораторных занятий устанавливается специальное программное обеспечение (программа речевой навигации, речевые синтезаторы, экранные лупы).

В учебные аудитории обеспечивается беспрепятственный доступ для обучающихся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья. В каждой аудитории, где обучаются инвалиды и лица с ограниченными возможностями здоровья, предусматривается соответствующее количество мест для обучающихся с учетом нарушений их здоровья.

Для освоения дисциплины инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется доступ к печатным источникам, имеющимся в научной библиотеке ЧелГУ, с помощью специальных технических средств; доступ с помощью специальных технических и программных средств к электронным источникам, представленным в форме электронного документа в фонде научной библиотеки ЧелГУ или электронно-библиотечных системах.

Учебно-методические материалы для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и особенностям восприятия информации.

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья освоение дисциплины может быть частично или полностью осуществлено с использованием дистанционных образовательных технологий.

При проведении промежуточной аттестации по дисциплине обучающимся с инвалидностью и с ограниченными возможностями здоровья обеспечивается по их заявлению предоставление в доступной форме в зависимости от их индивидуальных особенностей инструкции о порядке проведения промежуточной аттестации, оценочных средств и возможности ответов на задания (письменно на бумаге, набор ответов на компьютере, письменно шрифтом Брайля, с использованием услуг ассистента, устно).

При проведении процедуры оценивания результатов обучения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья предусматривается использование предоставленных ЧелГУ или собственных технических средств, необходимых им в связи с их индивидуальными особенностями. При необходимости инвалидам и лицам с ограниченными возможностями здоровья предоставляется дополнительное время для подготовки ответа на задания, процедура оценивания результатов обучения по дисциплине может проводиться в несколько этапов.

Год начала подготовки: 2026

Структура рабочей программы соответствует приказу ректора ФГБОУ ВО «ЧелГУ» от «13» апреля 2021 г. № 274-1