

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Макаренко Елена Николаевна

Должность: Заместитель

Дата подписания: 02.08.2025 19:39:03

Уникальный программный ключ:

c098bc0c1041cb2a4cf926cf171d6715d99a6ae00adc8e27b55cbe1e2dbd7c78

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

УТВЕРЖДАЮ

Начальник

учебно-методического управления

Т.К. Платонова

«20» мая 2025 г.

Рабочая программа дисциплины
Введение в профессиональную деятельность

Направление подготовки
38.03.06 Торговое дело

Направленность (профиль) программы бакалавриата
38.03.06.06 Организация и управление бизнесом в сфере торговли

Для набора 2025 года

Квалификация
Бакалавр

КАФЕДРА Коммерция и логистика**Распределение часов дисциплины по семестрам / курсам**

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	1 (1.1)		Итого	
	16			
Неделя	16			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	6	6	6	6
Практические	6	6	6	6
Итого ауд.	12	12	12	12
Контактная работа	12	12	12	12
Сам. работа	92	92	92	92
Часы на контроль	4	4	4	4
Итого	108	108	108	108

ОСНОВАНИЕ

Учебный план утвержден учёным советом вуза от 28.02.2025 г. протокол № 9.

Программу составил(и): доцент, Согомонян С.А.

Зав. кафедрой: д.э.н., доцент А.А. Полуботко

Методический совет: д.э.н., профессор Д.Д. Костоглодов

1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1	Цели освоения дисциплины: дать представление об основах коммерческой деятельности, составе задач и их решениях, показать особенности коммерции.
-----	---

2. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1. Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

Способы контроля складских запасов и организации поставок товаров, распределение и продажа продукции, а также методы и технологии приобретения, реализации товаров и обслуживания клиентов (соотнесено с индикатором ПК-1.1)

Уметь:

Осуществлять исследование рынка и анализировать потребительский спрос на товары и услуги; регулировать ассортимент и качество продукции, разрабатывать стратегии закупок и продаж товаров, формировать бюджет для организации деятельности по закупкам и реализации продукции, а также контролировать работу в сфере закупок, продаж и обслуживания клиентов (соотнесено с индикатором ПК-1.2)

Владеть:

навыками улучшения товарного ассортимента, создания цепочек поставок и распределительных каналов, контроля запасов и логистических систем компании, а также методами регулирования стратегий продвижения товаров на рынке (соотнесено с индикатором ПК-1.3)

3. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Раздел 1. Основные понятия коммерческой деятельности

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
1.1	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом.	Лекционные занятия	1	2	ПК-1
1.2	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice.	Практические занятия	1	2	ПК-1
1.3	Тема 1.1 «Сущность и содержание коммерческой деятельности» Понятие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. История развития в России и за рубежом.	Самостоятельная работа	1	14	ПК-1
1.4	Тема 1.2 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах.	Лекционные занятия	1	2	ПК-1
1.5	Тема 1.2 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice.	Практические занятия	1	2	ПК-1
1.6	Тема 1.2 «Инфраструктура коммерческой деятельности» Работа с банками. Биржевая торговля. Ярмарочно-выставочная торговля. Оптовые рынки. Организация коммерческих операций на аукционах, тендерах.	Самостоятельная работа	1	14	ПК-1
1.7	Тема 1.3 «Государственное и международное регулирование коммерческой деятельности» Направления государственного регулирования коммерческой деятельности. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности. Тарифные и нетарифные методы регулирования. Стимулирование торговли. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice.	Самостоятельная работа	1	16	ПК-1

Раздел 2. Организация коммерческой деятельности

№	Наименование темы, краткое содержание	Вид занятия / работы / форма ПА	Семестр / Курс	Количество часов	Компетенции
2.1	Тема 2.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Содержание, функции и организация снабжения предприятия. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Содержание, функции и организация сбытовой работы на предприятии. Планирование сбыта продукции. Сервисное обслуживание Каналы распределения товаров и организация товародвижения.	Лекционные занятия	1	2	ПК-1
2.2	Тема 2.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Содержание, функции и организация снабжения предприятия. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Содержание, функции и организация сбытовой работы на предприятии. Планирование сбыта продукции. Сервисное обслуживание Каналы распределения товаров и организация товародвижения. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice.	Практические занятия	1	2	ПК-1
2.3	Тема 2.1 «Коммерческая деятельность производственных предприятий» Содержание, функции и организация снабжения предприятия. Планирование обеспечения предприятия материальными ресурсами. Содержание, функции и организация сбытовой работы на предприятии. Планирование сбыта продукции. Сервисное обслуживание Каналы распределения товаров и организация товародвижения.	Самостоятельная работа	1	16	ПК-1
2.4	Тема 2.2 «Организация коммерческой деятельности в розничной торговле» Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи. Порядок формирования и регулирование ассортимента на предприятиях розничной торговли. Управление товарными запасами. Содержание коммерческой работы по розничной продаже товаров. Методы розничной продажи товаров. Организация оказания торговых услуг покупателям. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice.	Самостоятельная работа	1	16	ПК-1
2.5	Тема 2.3 «Эффективность коммерческой деятельности предприятия» Модель оценки коммерческой деятельности предприятия. Технология определения затрат и результативности коммерческой деятельности предприятия. Учет коммерческих рисков. Система экономических показателей эффективности коммерческой деятельности предприятия. Подготовка к занятию с использованием пакета LibreOffice.	Самостоятельная работа	1	16	ПК-1
2.6	Подготовка к промежуточной аттестации	Зачет	1	4	ПК-1

4. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Структура и содержание фонда оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации представлены в Приложении 1 к рабочей программе дисциплины.

5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

5.1. Учебные, научные и методические издания

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
1	Харченко Л. Н.	Инновационно-коммерческая деятельность преподавателя современного вуза: монография	Москва: Директ-Медиа, 2014	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Савельев А. И.	Электронная коммерция в России и за рубежом: правовое регулирование: монография	Москва: Статут, 2014	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Панкратов Ф. Г., Солдатова Н. Ф.	Коммерческая деятельность: учебник	Москва: Дашков и К°, 2017	ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
4	Власова, О. В.	Коммерция: учебное пособие	Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2011	ЭБС «IPR SMART»
5	Макаренкова, Е. В.	Электронная коммерция: учебное пособие	Москва: Евразийский открытый институт, 2010	ЭБС «IPR SMART»

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Библиотека / Количество
6	Кирюхина, А. Н.	Коммерческая деятельность: учебное пособие	Кемерово: Кемеровский технологический институт пищевой промышленности, 2011	ЭБС «IPR SMART»
7	Пигунова, О. В., Науменко, Е. П.	Коммерческая деятельность предприятия: учебное пособие	Минск: Высшая школа, 2014	ЭБС «IPR SMART»
8		Вестник Пермского университета. Серия Экономика	, 2006	ЭБС «IPR SMART»

5.2. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

ИСС "КонсультантПлюс"

ИСС "Гарант" <http://www.internet.garant.ru/>

База данных Федеральной службы государственной статистики <https://rosstat.gov.ru/>

5.3. Перечень программного обеспечения

Операционная система РЕД ОС

LibreOffice

5.4. Учебно-методические материалы для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья

При необходимости по заявлению обучающегося с ограниченными возможностями здоровья учебно-методические материалы предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям здоровья и восприятия информации. Для лиц с нарушениями зрения: в форме аудиофайла; в печатной форме увеличенным шрифтом. Для лиц с нарушениями слуха: в форме электронного документа; в печатной форме. Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Помещения для всех видов работ, предусмотренных учебным планом, укомплектованы необходимой специализированной учебной мебелью и техническими средствами обучения:

- столы, стулья;
- персональный компьютер / ноутбук (переносной);
- проектор;
- экран / интерактивная доска.

7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания по освоению дисциплины представлены в Приложении 2 к рабочей программе дисциплины.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

1 Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

1.1 Показатели и критерии оценивания компетенций:

ЗУН, составляющие компетенцию	Показатели оценивания	Критерии оценивания	Средства оценивания
<p>ПК-1: Способность организовывать, планировать, контролировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку, продажу (сбыт), обмен и продвижение товаров от производителей к потребителям</p>			
<p>Знать способы контроля складских запасов и организации поставок товаров, распределение и продажа продукции, а также методы и технологии приобретения, реализации товаров и обслуживания клиентов</p>	<p>поиск и сбор необходимой литературы и систематизация информации; использование современных информационно-коммуникационных технологий и глобальных информационных ресурсов</p>	<p>Умение отстаивать свою позицию; способность обосновать обращение к базам данных и сети Интернет</p>	<p>Вопросы к зачету (вопросы 1-42) Тесты (вопросы раздела 1, раздела 2) Доклады (вопросы 1-10) Кейс-задания (кейсы 1-8)</p>
<p>Уметь осуществлять исследование рынка и анализировать потребительский спрос на товары и услуги; регулировать ассортимент и качество продукции, разрабатывать стратегии закупок и продаж товаров, формировать бюджет для организации деятельности по закупкам и реализации продукции, а также контролировать работу в сфере закупок, продаж и обслуживания клиентов</p>	<p>Знание терминологического аппарата и основных категорий;</p>	<p>Умение пользоваться материалами аналитических источников, полнота представленной информации, умение отстаивать свою позицию</p>	<p>Вопросы к зачету (вопросы 1-42) Кейс-задания (кейсы 1-8)</p>
<p>Владеть навыками улучшения товарного ассортимента, создания цепочек поставок и распределительных каналов, контроля запасов и логистических систем компании, а также методами регулирования стратегий продвижения товаров на рынке</p>	<p>Систематизация аналитической, научной информации на основе отечественных источников и составление обзора; анализирует избранную тему доклада, решает ситуационные задания</p>	<p>Выражение своих мыслей в качестве докладчика, обоснованность обращения к базам данных; целенаправленность поиска и отбора аналитической информации, полнота проведенного анализа аналитической информации; логика изложения, обоснованность выбора и полнота раскрытия</p>	<p>Вопросы к зачету (вопросы 1-42) Кейс-задания (кейсы 1-8)</p>

		темы; использование методических инструментов для решения ситуационных заданий	
--	--	--	--

1.2 Критерии оценивания:

Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация осуществляется в рамках накопительной балльно-рейтинговой системы в 100-балльной шкале:

50-100 баллов (зачтено)

0-49 баллов (не зачтено)

2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

Вопросы к зачету

1. Понятие коммерции. Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
2. Концепция коммерческой деятельности
3. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
4. Характеристика предприятий по правовому положению
5. Характеристика коммерческих предприятий по целям объединения и характеру хозяйственных отношений.
6. Работа с банками.
7. Биржевая торговля: особенности организации.
8. Ярмарочно-выставочная деятельность.
9. Торговые дома.
10. Организация коммерческих операций на аукционах.
11. Организация коммерческих операций на тендерах.
12. Особенности коммерческой деятельности на рынке средств производства.
13. Коммерческая деятельность по закупкам материальных ресурсов на промышленных предприятиях.
14. Содержание, функции и организация сбытовой деятельности промышленных предприятий.
15. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции.
16. Сущность и содержание закупочной работы оптового предприятия.
17. Организация коммерческих связей и выбор поставщика.
18. Общие положения договора поставки и купли-продажи.
19. Порядок формирования и регулирования ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях.

20. Содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
21. Методы оптовой продажи.
22. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
23. Розничная торговая сеть, ее структура и функции.
24. Содержание и особенности коммерческой работы на розничном рынке. Договор розничной купли-продажи.
25. Порядок формирования и регулирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.
26. Управление товарными запасами.
27. Методы розничной продажи товаров.
28. Особенности коммерческой деятельности на рынке услуг.
29. Особенности рекламы в коммерческой деятельности.
30. Планирование сбытовой деятельности промышленного предприятия.
31. Роль, функции и задачи публичных рилейшнз в управлении коммерческой деятельностью.
32. Услуги, оказываемые магазинами покупателям. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
33. Методы стимулирования продажи товаров.
34. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
35. Государственное регулирование коммерческой деятельности.
36. Необходимость и выбор деятельности международной коммерции.
37. Механизм формирования экспортно-импортных цен.
38. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности.
39. Организация таможенных операций.
40. Особенности коммерческой работы при совершении экспортно-импортных операций.
41. Франчайзинг в рыночной экономике.
42. Коммерческие договорные обязательства.

Критерии оценивания:

Оценивание знаний студентов производится по следующим критериям:

- знание на хорошем уровне содержания вопроса;
- знание на хорошем уровне терминологии дисциплины;
- умение привести практический пример использования конкретных приемов и методов по специфике изучаемой дисциплины;
- наличие собственной точки зрения по проблеме и умение ее защитить;
- умение четко, кратко и логически связно изложить материал.

50-100 баллов (зачтено)-студент получает при соответствии вышеуказанным критериям при ответе на вопросы;

0-49 баллов (не зачтено)- студент получает при значительном несоответствии вышеуказанным критериям при ответе на три вопроса в билете.

Тесты

Раздел 1

1. Физическое лицо		
Ответы:	А	Предприятие, организация, учреждение, которое выступает единым самостоятельным носителем прав и обязательств
	Б	Это гражданин, который занимается предпринимательской деятельностью единолично, не принимая статуса юридического лица
2. Некоммерческая торговая организация		
Ответы:	А	Потребительский кооператив
	Б	Производственный кооператив
	В	Муниципальное унитарное предприятие
	Г	Общество с ограниченной ответственностью
3. Магазины для обслуживания покупателей товаров мелкооптовыми партиями с целью их последующей продажи		
	А	Оптовые продовольственные рынки
	Б	Магазины «кэш энд кэрри»
	В	Торговый центр
	Г	Региональные оптовые предприятия
4. Нормативная база для российских коммерсантов при осуществлении сделок купли-продажи		
Ответы:	А	Конституция России
	Б	Гражданский Кодекс РФ
	В	Закон « О защите прав потребителей»
5. Если номенклатура товаров фирмы достаточно широка, то коммерческие группы (отделы) в ней специализируются		
Ответы:	А	По регионам
	Б	По видам товаров
	В	По функциям
6. Коммерческая информация - это		
Ответы:	А	Данные о коммерческих структурах;
	Б	Сведения о сложившейся ситуации на рынке различных товаров и услуг;
	В	Информация , полученная за вознаграждение.
7. Коммерческий риск – это		
Ответы:	А	Возможное понесение ущерба или убытков вследствие занятия коммерческой деятельностью;
	Б	Понятие равнозначное банкротству
	В	Действия предпринимателей, направленные на успешную конкурентную борьбу;
8. Внешними факторами, влияющими на коммерческий риск, являются		
Ответы:	А	Ассортимент и качество продукции, используемое оборудование, величина расходов предприятия
	Б	Персонал предприятия, желаемая норма прибыли
	В	Состояние спроса и предложения, деятельность конкурентов, государственные законы, порядок налогообложения, уровень инфляции
	Г	Состояние спроса и предложения, деятельность конкурентов, государственные законы, ассортимент и качество продукции, используемое оборудование, величина расходов предприятия
9. Виды документов, которые не могут составлять коммерческую тайну		
Ответы:	А	Деловые планы и планы производства новой продукции
	Б	Учредительные документы (Учредительный договор) и Устав

	В	Крупные договоры с банками
	Г	Соглашения, предложения, квоты
10. Участники лизинговой сделки		
Ответы:	А	Продавец и покупатель
	Б	Собственник имущества; пользователь имущества
	В	Собственник имущества; пользователь имущества; продавец имущества будущему собственнику
	Г	Пользователь имущества; продавец имущества будущему собственнику
11. Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение, — это		
Ответы:	А	Положение рыночного равновесия
	Б	Рынок покупателя
	В	Рынок продавца
	Г	Точка кризисной ситуации
12. Оптовая продажа товаров в форме транзита - это		
Ответы:	А	Оптовая продажа товаров оптовым предприятием без завоза их на свои склады
	Б	Оптовая продажа товаров со своих складов
	В	Оптовая продажа без посредников
	Г	Верно Б и В
13. Форма предпринимательства, основанная на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона предоставляет возмездное право действовать от своего имени (реализовывать товары) другой стороне, способствуя тем самым расширению рынка сбыта		
Ответы:	А	Факторинг
	Б	Лизинг
	В	Франчайзинг
	Г	Франшиза
14. Ассортимент торгового предприятия характеризуется следующими данными: хлеб и хлебобулочные изделия – 2750 ден. ед., кондитерские изделия – 2400 ден.ед., молоко и молочные продукты 3200 ден. ед., мука, крупа, макаронные изделия 3000 ден. ед. Структура ассортимента будет следующей:		
Ответы:	А	хлеб и хлебобулочные изделия – 25% , кондитерские изделия – 20%., молоко и молочные продукты – 25 %., мука, крупа, макаронные изделия – 30 %.
	Б	хлеб и хлебобулочные изделия – 26% , кондитерские изделия –20%., молоко и молочные продукты – 25%, мука, крупа, макаронные изделия – 30%.
	В	хлеб и хлебобулочные изделия –24% , кондитерские изделия –21%, молоко и молочные продукты – 28%., мука, крупа, макаронные изделия -27 %.
	Г	хлеб и хлебобулочные изделия – 24% , кондитерские изделия – 21 %., молоко и молочные продукты – 27 % , мука, крупа, макаронные изделия - 28 %.
15. Величина среднего товарного запаса за анализируемый период рассчитывается по формуле		
Ответы:	А	Средней арифметической
	Б	Средней хронологической моментного ряда
	В	Средней гармонической
	Г	Средней геометрической
16. Грузы, предъявленные к перевозке, должны быть оформлены		
Ответы:	А	Договором перевозки
	Б	Товарно-транспортными накладными
	В	Дорожными чеками
	Г	Транспортным договором
17. Организация-перевозчик будет нести ответственность за утрату, недостачу, порчу или повреждение груза только в случае, если		

Ответы:	А	Груз прибыл в исправном автомобиле (контейнере) за исправными пломбами грузоотправителя
	Б	Груз перевозился в сопровождении экспедитора грузоотправителя или грузополучателя
	В	Недостача груза превышает норм естественной убыли
	Г	Утрата, недостача, порча или повреждение груза произошли вследствие особых естественных свойств перевозимого груза
18. Можно ли считать «делку» и «договор» тождественными понятиями?		
Ответы:	А	да
	Б	нет
19. Договор, при котором продавец обязуется передать товар покупателю для личного, семейного домашнего использования		
Ответы:	А	Договор купли-продажи
	Б	Договор розничной купли-продажи
	В	Договор поставки
	Г	Договор комиссии
20. Имущественная санкция, которая взыскивается с поставщика за просрочку поставки товаров		
Ответы:	А	Штраф
	Б	Неустойка
	В	Пеня

Максимально набранный балл – 20 баллов (по 1 баллу за каждый верный ответ на вопрос).

Раздел 2

1. Ассортимент товаров, представленный их разновидностями, называют:

- 1) развернутым;
- 2) сложным;
- 3) смешанным;
- 4) оптимальным

2. В зависимости от широты охвата товаров различают виды ассортимента:

- 1) простой, сложный, развернутый, укрупненный, сопутствующий, видовой;
- 2) простой, сложный, рациональный, укрупненный, сопутствующий, смешанный;
- 3) простой, сложный, развернутый, сопутствующий, смешанный, оптимальный;
- 4) простой, сложный, развернутый, укрупненный, сопутствующий, смешанный

3. По месту нахождения товаров различают ассортимент:

- 1) промышленный, рациональный;
- 2) промышленный, торговый;
- 3) торговый, смешанный;
- 4) торговый, сложный

4. Торговый ассортимент отличается от промышленного тем, что он:

- 1) представлен видами, отличающимися по трем признакам;
- 2) представлен в торговой сети;
- 3) представлен разновидностями;
- 4) представлен разными марками.

5. Перечень однородных и разнородных товаров общего и аналогичного назначения представляет:

- 1) товарную номенклатуру;
- 2) ассортимент товаров;
- 3) торговый ассортимент;
- 4) марочный ассортимент

6. Промышленный ассортимент – это:

- 1) ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности или предприятием;
- 2) ассортимент товаров, представленный в торговле;
- 3) ассортимент товаров, объединенный по общим признакам;
- 4) ассортимент товаров, представленный разновидностями

7. Групповой (укрупненный) ассортимент товаров объединен:

- 1) по степени достаточности удовлетворенности потребностей;
- 2) по общим признакам в определенной совокупности товаров;
- 3) по разнообразию функционального назначения товаров;
- 4) местом нахождения товаров.

8. Ассортимент товаров – это:

- 1) перечень однородных и разнородных товаров аналогичного назначения;
- 2) набор товаров различных видов, разновидностей и наименований;
- 3) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или по совокупности признаков;
- 4) набор товаров, обеспечивающий достаточную степень удовлетворенности потребителей

9. Сложный ассортимент отличается от простого количеством положенных в основу классификационных признаков:

- 1) не более двух;
- 2) не более трех;
- 3) более трех;
- 4) более двух

10. Ассортимент товаров предназначен для:

- 1) удовлетворения физических потребностей потребителя;
- 2) удовлетворения психологических потребностей потребителя;
- 3) удовлетворения эргономических потребностей потребителя;
- 4) удовлетворения потребностей потребителя.

11. Кем должна проводиться приемка товаров в магазине?

- а) лицами, на которых возложена материальная ответственность;
- б) товароведом;
- в) любыми работниками магазина.

12. Приемке и оприходованию подлежат:

- а) только доброкачественные товары;
- б) только товары, имеющие сертификаты соответствия;
- в) только доброкачественные товары, отвечающие требованиям ГОСТ и ТУ.

13. В магазине товар принимают :

- а) по количеству;
- б) по качеству;
- в) по количеству и качеству.

14. Приемку товаров можно условно разделить на:

- а) один этап;
- б) два этапа;
- в) три этапа.

15. Приемка товаров по количеству товарных мест, массе брутто, а если продукция не затарена – по количеству товарных единиц и массе нетто – это:

- а) первый этап приемки товаров по количеству;
- б) второй этап приемки товаров по количеству;
- в) третий этап приемки товаров по количеству.

16. Скоропортящиеся товары по качеству при иногородней поставке принимают в течение :

- а) 10 дней с момента их получения;
- б) 48 часов с момента их получения;
- в) 24 часов с момента их получения.

17. Какие сведения не содержит акт о приемке товаров по качеству?

- а) наименование и адрес изготовителя;
- б) гарантийные сроки хранения товаров, условия хранения, транспортировки;
- в) состояние тары и упаковки.

18. Особенности приемки отдельных продовольственных товаров предусматриваются:

- а) стандартами, ТУ;
- б) договорами, особыми условиями поставки;
- в) правилами розничной торговли.

19. При приемке мяса и мясопродуктов на обороте накладной должны:

- а) стоять штамп с указанием даты выработки;
- б) указаны сроки продажи и подпись ветеринарного врача;
- в) ветеринарное клеймо.

20. Выборочная приемка товаров с распространением на всю партию допускается, если об этом указано:

- а) в стандартах, технических условиях;
- б) основных и особых условиях поставки;
- в) в товарно-транспортной накладной.

Максимально набранный балл – 40 баллов (по 2 балла верный ответ на вопрос).

Критерии оценки:

Максимальный балл – 60 баллов 20 баллов за первый раздел и 40 баллов за второй раздел)

Доклады

Темы докладов и презентаций:

1. Торговые дома, их функции
2. Организация коммерческих операций на аукционах и тендерах.

3. Сущность товародвижения, влияющие на него факторы и принципы построения процесса товародвижения.
4. Реклама в коммерческой деятельности
5. Международная торговля.
6. Отличия оптовой и розничной торговли
7. Валютная и фондовая биржи – механизм деятельности.
8. Рынок «Форекс»
9. Ценные бумаги и гособлигации.
10. Методы изучения конкурентов.

Критерии оценивания:

Обучающийся получает за доклад 10 баллов при соблюдении следующих требований:

- поставлена проблема исследования, обоснована ее актуальность (2 балла);
- сделан обстоятельный анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему (2 балла);
- сделаны выводы по исследуемой проблеме (2 балла);
- обозначена авторская позиция (2 балла);
- использовано не менее пяти актуальных литературных источников (2 балла),

За несоблюдение указанных требований оценка снижается на 2 балл по каждому пункту.

Максимальная сумма баллов за доклады: 20 баллов (2 докладов)

Кейс-задания

Кейс №1

Создайте реально действующее предприятие по печатанию логотипа.

Вашего учебного заведения на майках, бутылочках Питьевой воды, сувенирах, др. Какие еще идеи можно использовать для открытия реального предприятия на базе Вашего учебного заведения. Проведите конкурс подобных идей в учебной группе, в учебном учреждении.

Обоснуйте выбор организационно-правовой формы хозяйствования, его организационной структуры, системы управления.

Разработайте учредительные документы и проведите реальную регистрацию Вашего предприятия.

Примечания. Реальная работа Вашего предприятия не обязательно должны быть с большой прибылью.

Кейс №2

Иванов И.И., зарегистрированный как ПБОЮЛ, оказался должником по обязательствам, возникшим в ходе осуществления его предпринимательской деятельности в размере 250000 руб. Денежные средства для погашения задолженности у Иванова И.И. отсутствуют, однако принадлежит легковой

автомобиль, неиспользуемый в профессиональной деятельности. Может ли быть взыскание для погашения задолженности обращено на легковой автомобиль?

Кейс №3

При заключении коллективного договора директор ООО «Вымпел» предложил не повышать оплату труда за работу в ночные и вечерние смены, чтобы сэкономить фонд оплаты труда и не производить сокращение штата работников.

Работники организации поддержали директора, поскольку хотели сохранить место работы. Представитель выборного профсоюзного органа заявил, что такое положение коллективного договора будет противоречить трудовому законодательству и включать его в коллективный договор нельзя. Дайте правовую оценку ситуации.

Кейс №4

Сидоров нанял бригаду работников для ремонта своей квартиры, подписав трудовой договор с ее бригадиром, в котором для членов бригады было установлено рабочее время. Члены бригады были обязаны выполнять указания Сидорова по порядку проведения ремонта и для членов бригады определялись трудовые функции. По окончании работ Сидоров расплатился с бригадиром, который по своему усмотрению расплатился с членами своей бригады. Дайте оценку данной ситуации.

Кейс №5

Учащийся девятого класса Петров в возрасте 15 лет был трудным подростком, часто не посещал школу и учиться не хотел. Мать попросила директора организации, в которой работала сама, принять его на работу. Но тот сказал ей, что в соответствии с трудовым законодательством не имеет права это сделать. Вправе ли директор отказать в приеме на работу Петрова? Когда физическое лицо приобретает трудовую правосубъектность?

Кейс №6

Разработка механизма управления качеством

Разработайте мероприятия по управлению качеством швейных изделий, если были выявлены следующие недостатки:

- Изделие не «сидит» на фигуре;
- Отсутствует симметрия рисунка;
- На изделии имеются «ласы»;
- Кривые отделочные строчки.

Кейс №7

Разработайте мероприятия по управлению качеством в парикмахерской – стрижка классическая, если в процессе оказания услуг были выявлены следующие недостатки:

- Остаются единичные волосы, выбивающиеся из общей стрижки;

- Ассиметрия висков;
- На затылочной части волосы пострижены «лесенкой»;
- Несоответствие требований заказчика по длине волос с готовой стрижкой.

Методические указания по выполнению задания

1. Изучите схему механизма управления качеством, представленную на рисунке 1.

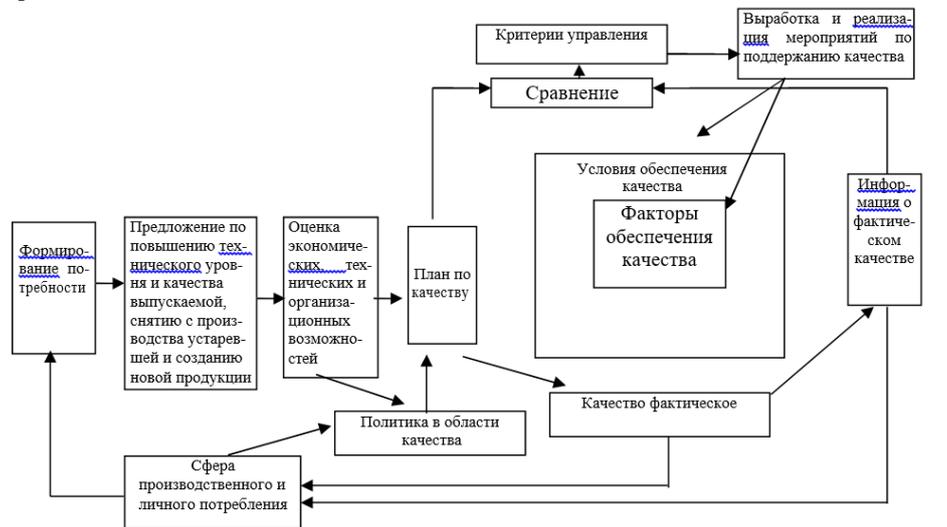


Рисунок 1 – Механизм управления качеством продукции

Акти
Чтобы

2. На примере оказания торговых услуг рассмотрите сущность каждого этапа.
3. Составьте план по качеству. Укажите показатели качества обслуживания.
4. На этапе «Фактическое качество» учтите возможность появления некоторых несоответствий в качестве обслуживания.
5. На этапе «Информация о фактическом качестве» предусмотрите количество этих несоответствий, уточните их допустимость.
6. В зависимости от допустимости несоответствий оцените качество оказываемых услуг.
7. Разработайте комплекс мероприятий по ликвидации несоответствий, укажите конкретные пути их устранения.
8. Рекомендации по каждому этапу работы записывайте в тетрадь.

Кейс №8

«Изучение особенностей управления качеством на этапе использования товара, услуги»

Цель: углубление представлений об управлении качеством на этапе использования, отработка навыков в разработке памяток по уходу за изделиями, в анализе инструкций по эксплуатации, определении стратегий обслуживания товаров.

Методическое и материальное обеспечение:

- методические указания;
- инструкции по эксплуатации сложно-технических товаров;
- линейки.

Критерии оценивания:

Оценка	Критерии оценивания
- 5 баллов	свободное владение профессиональной терминологией; умение высказывать и обосновать свои суждения; осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания организует связь теории с практикой.
- 3 балла	студент грамотно излагает материал; ориентируется в материале, владеет профессиональной терминологией, осознанно применяет теоретические знания для решения ситуационного задания, но содержание и форма ответа имеют отдельные неточности;
- 2 балла	студент излагает материал неполно, непоследовательно, допускает неточности в определении понятий, в применении знаний для решения ситуационного задания, не может доказательно обосновать свои суждения
оценка 0 баллов	в ответе проявляется незнание основного материала программы, допускаются грубые ошибки в изложении, не может применять знания для решения ситуационного задания, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции.

Максимально набранный балл – 20 баллов (по 5 баллов за каждый кейс-задачу).
Студент может выполнить максимум 4 кейса.

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

Процедуры оценивания включают в себя текущий контроль и промежуточную аттестацию.

Текущий контроль успеваемости проводится с использованием оценочных средств, представленных в п. 2 данного приложения. Результаты текущего контроля доводятся до сведения студентов до промежуточной аттестации.

Промежуточная аттестация проводится в форме зачета.

Зачет проводится по расписанию промежуточной аттестации в устном виде. Количество вопросов в зачетном задании – 3. Проверка ответов и объявление результатов производится в день зачета. Результаты аттестации заносятся в ведомость и зачетную книжку студента. Студенты, не прошедшие промежуточную аттестацию по графику промежуточной аттестации, должны ликвидировать задолженность в установленном порядке.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания адресованы студентам очной формы обучения.

Учебным планом предусмотрены следующие виды занятий:

- лекции;
- практические занятия;

В ходе лекционных занятий рассматриваются : сущность и содержание коммерческой деятельности; инфраструктура коммерческой деятельности; государственное и международное регулирование коммерческой деятельности; коммерческая деятельность производственных предприятий; организация коммерческой деятельности в розничной торговле, даются рекомендации для самостоятельной работы и подготовке к практическим занятиям.

В ходе практических занятий углубляются и закрепляются знания студентов по ряду рассмотренных на лекциях вопросов, развиваются навыки и знания различных методов сбора, анализа и мониторинга информации о коммерческой деятельности предприятия, изучаются отличительные особенности организации коммерческой деятельности производственных и торговых предприятий.

При подготовке к практическим занятиям каждый студент должен:

- изучить рекомендованную учебную литературу;
- изучить конспекты лекций;
- подготовить ответы на все вопросы по изучаемой теме.

В процессе подготовки к практическим занятиям студенты могут воспользоваться консультациями преподавателя.

Вопросы, не рассмотренные на лекциях и практических занятиях, должны быть изучены студентами в ходе самостоятельной работы. Контроль самостоятельной работы студентов осуществляется в ходе занятий методом опроса или посредством тестирования. В ходе самостоятельной работы каждый студент обязан прочитать основную и по возможности дополнительную литературу по изучаемой теме, дополнить конспекты лекций недостающим материалом, выписками из рекомендованных первоисточников. Выделить непонятные термины, найти их значение в энциклопедических словарях.

Студент должен готовиться к предстоящему лабораторному занятию по всем, обозначенным в рабочей программе дисциплины вопросам.

Для подготовки к занятиям, текущему контролю и промежуточной аттестации студенты могут воспользоваться электронно-библиотечными системами. Также обучающиеся могут взять на дом необходимую литературу на абонементе университетской библиотеки или воспользоваться читальными залами.

Методические указания по подготовке рефератов

Цель работы над рефератом - углубленное изучение отдельных вопросов из сферы профессиональной деятельности.

После ознакомления с материалами всех рефератов, заслушивании докладов на практических занятиях у студентов должно быть сформировано общее представление о современном состоянии, актуальных проблемах в области профессиональной деятельности.

Подготовка реферата состоит из нескольких этапов:

1. Выбор темы из списка тем, предложенных преподавателем.
2. Сбор материала по печатным источникам (книгам и журналам компьютерной тематики), а также по материалам в сети Интернет.
3. Составление плана изложения собранного материала.

4. Оформление текста реферата в текстовом редакторе.
5. Подготовка 10 тестовых вопросов по теме реферата.
6. Подготовка иллюстративного и демонстрационного материала (презентация для доклада).
7. Доклад реферата на занятии (реферат должен быть доложен на одном из занятий по графику, составленному преподавателем.).
8. Компоновка материалов реферата для сдачи преподавателю (распечатанный текст, диск с текстовым файлом и файлом презентации).

Требования к оформлению текста

1. Объем реферата - 5-10 стр. текста.
2. Шрифт
 - основного текста - Liberation Serif 14 размер.
 - заголовков 1 уровня - Liberation Serif 14 размер (жирный).
 - заголовков 2 уровня - Liberation Serif 12 размер (жирный курсив).
3. Параметры абзаца (основной текст) - отступ слева и справа - 0, первая строка отступ - 1,27 см; межстрочный интервал - одинарный, выравнивание по ширине.
4. Параметры страницы: верхнее и нижнее поля 2,5 см; поле слева - 3,5 см.; поле справа - 2 см. Нумерация страниц - правый нижний угол.
5. Переносы автоматические (сервис, язык, расстановка переносов).
6. Таблицы следует делать в режиме таблиц (добавить таблицу), а не рисовать от руки, не разрывать; если таблица большая, ее необходимо поместить на отдельной странице. Заголовочная часть не должна содержать пустот. Таблицы - заполняются шрифтом основного текста, заголовки строк и столбцов - выделяются жирным шрифтом. Каждая таблица должна иметь название. Нумерация таблиц - сквозная по всему тексту.
7. Рисунки - черно-белые или цветные. Нумерация рисунков - сквозная по всему тексту.
8. Формулы - должны быть записаны в редакторе формул. Размер основного шрифта - 12. Формулы должны иметь сквозную нумерацию во всем тексте. Номер формулы размещается в крайней правой позиции в круглых скобках.
9. В конце реферата должен быть дан список литературы (не менее 10 источников, в том числе это могут быть и адреса сети Интернет). Библиографическое описание (список литературы) регламентировано ГОСТом 7.1-2003 «Библиографическая запись». После окончания работы по подготовке текста реферата необходимо расставить страницы (внизу справа), а затем в автоматическом режиме сформировать оглавление. Оглавление должно быть размещено сразу же после титульной страницы.

Требования к оформлению презентации.

На титульной странице должно быть помещено название реферата - крупным шрифтом. А также группа и фамилия студента, подготовившего реферат, дата.

Вторая страница – интерактивное оглавление (в виде гипертекстовых ссылок). По гипертекстовой ссылке оглавления должен осуществляться переход к соответствующему разделу реферата.

В презентации должен быть помещен в основном иллюстративный материал для сопровождения доклада и основные положения доклада.

В конце презентации реферата должен быть приведен список использованных источников.

Объем презентации – не менее 20 слайдов, время на доклад с использованием презентации – 12-15 мин.