

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Искаков Ирлан Жангазыевич Автономная некоммерческая организация высшего образования

Должность: Ректор

«**Университет при Межпарламентской Ассамблее ЕвразЭС**»

Дата подписания: 01.08.2022 09:05:18

Уникальный программный ключ:

a748d5b672796bd7b37612bb23a3449357804892a0d120774ea9def3ef7a2bc0

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

### Основы коммерческой деятельности

*(наименование дисциплины)*

Направление подготовки/Специальность 38.03.06 Торговое дело

Квалификация выпускника Бакалавр

Направленность (профиль) Торговое дело

2022 г.

## **1. Место дисциплины в структуре образовательной программы, входные требования для освоения дисциплины (при необходимости)**

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» относится к дисциплинам по выбору вариативной части Блока 1 «Дисциплины (модули)» программы бакалавриата.

## **2. Объем дисциплины в зачетных единицах**

Объем дисциплины составляет 5 зачетных единиц.

## **3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)**

### **Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях**

Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности.

Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи.

Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Формы и функции торговли, особенности и основные черты розничной и оптовой торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России.

Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.

**Практические занятия.** Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013.

### **Раздел 2. Розничная торговля**

Тема 2.1. Услуги розничной торговли.

Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.

Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования.

Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативноправовая база.

Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли.

Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.

Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.) Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.) Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.

Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.

**Практические занятия.** Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам.

Тема 2.3. Устройство и основы технологических планировок магазинов.

Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарногигиенические, эстетические. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгово-технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним.

Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).

Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.

**Практические занятия.** Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.

Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле.

Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.

Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.

Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.

Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи.

Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.

Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов.

Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков.

Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.

**Практические занятия.** 1. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.

Тема 2.5. Торговое обслуживание.

Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.

Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.

Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика

**Практические занятия.** Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.

Тема 2.6. Правила торговли

Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.

Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.

Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.

Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли

**Практические занятия.**

1. Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров.
2. Изучение Правил работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети.
3. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.
4. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине.

### **Раздел 3. Оптовая торговля**

Тема 3.1. Услуги оптовой торговли.

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.

Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.

Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.

Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.

Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.

Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования.

Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров.

Тема 3.4. Товароснабжение.

Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения.

Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения.

Методы доставки товаров в торговую сеть.

#### **Раздел 4. Организация коммерческой деятельности**

Тема 4.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров.

Понятие, сущность и значение коммерческой работы. Содержание коммерческой работы.

Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.

Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров – поставщиков по закупке товаров. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.

Порядок заключения договора поставки, его содержание, назначение, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.

##### ***Практические занятия.***

1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.
2. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Анализ условий договора поставки, оформление протокола разногласий.
3. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров.

#### **4. Методические рекомендации по организации изучения учебной дисциплины**

Изучение дисциплины включает контактную работу обучающихся с педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях в форме занятий различных типов в соответствии со спецификой дисциплины и самостоятельную работу обучающихся в объемах соответственно учебному плану. Контактная работа может проводиться с применением электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

## **Теоретические занятия**

### **Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях**

#### **Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности.**

Цели, задачи и предмет учебной дисциплины. Структура дисциплины, ее профессиональная значимость, межпредметные связи.

Цели и задачи коммерческой деятельности в торговых организациях. Общность и различия понятий предпринимательская, коммерческая и торговая деятельность. Формы предпринимательской деятельности. Формы и функции торговли, особенности и основные черты розничной и оптовой торговли. Состояние и перспективы развития торговли в России.

Объекты и субъекты коммерческой деятельности: понятия, организационно-правовые формы субъектов коммерции, их краткая характеристика.

Практические занятия. Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013.

### **Раздел 2. Розничная торговля**

#### **Тема 2.1. Услуги розничной торговли.**

Услуги розничной торговли: определение, основные и дополнительные услуги; перечень, их назначение, специфика дополнительных услуг для предприятий розничной торговли.

Классификация услуг розничной торговли по ГОСТ Р 51304-2009. Качество услуг розничной торговли: понятие, общие требования к качеству, требования безопасности и охраны окружающей среды, номенклатура показателей качества. Обязательные и рекомендательные требования.

Методы контроля и определения показателей качества услуг розничной торговли. Нормативно-правовая база.

#### **Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли.**

Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика.

Классификация предприятий розничной торговли на виды и типы: идентифицирующие признаки вида (характер торговой сети, наличие или отсутствие торгового зала, формы продажи и т.п.) и типа предприятий розничной торговли (ассортимент, торговая площадь, специализация, формы продажи и др.) Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту. Современные типы магазинов в России и за рубежом (гипермаркеты, магазин-склад и др.) Мелкорозничная торговая сеть: понятие, назначение, виды предприятий, специфика их деятельности.

Размещение розничных торговых предприятий: целесообразность, критерии выбора эффективного месторасположения. Принципы, правила и виды размещения предприятия. В том числе мелкорозничной торговой сети. Факторы, влияющие на размещение магазинов в городах: характеристика зон обслуживания, наличие и связь с транспортными магистралями, направления покупательских потоков и др.

Практические занятия. Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам.

#### **Тема 2.3. Устройство и основы технологических планировок магазинов.**

Виды торговых зданий, их особенности. Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические, эстетические. Основные функциональные группы помещений магазина, их расположение, взаимосвязь и соответствие требованиям организации торгового-

технологического процесса. Фасад и интерьер торгового предприятия: понятие, назначение, требования к ним.

Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).

Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.

Практические занятия. Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.

#### **Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле.**

Технология товародвижения в магазине: понятие, назначение. Торгово-технологический процесс в предприятиях розничной торговли: понятие, назначение. Структура, содержание; операции, их специфика в магазинах разных типов. Основные пути совершенствования этого процесса.

Приемка товаров по количеству и качеству: нормативная база, организация, документальное оформление.

Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.

Предреализационная подготовка товаров к продаже: назначение, основные и вспомогательные операции, их влияние на количество и качество товаров, зависимость от форм продажи.

Требования к подготовке товаров к продаже, регламентируемые Правилами торговли. Особенности подготовки к продаже отдельных групп продовольственных и непродовольственных товаров.

Размещение и выкладка товаров в розничных торговых предприятиях разных видов и типов.

Правила размещения отделов и отдельных групп товаров в магазинах. Факторы, влияющие на размещение. Мерчандайзинг в магазине: понятие, назначение, приемы, размещение прилавков.

Выкладка товаров: назначение, принципы и правила. Виды, способы и средства. Выкладка как один из приемов мерчандайзинга.

#### **Тема 2.5. Торговое обслуживание. Торговое обслуживание покупателей: основные понятия, назначение, формы, правовая база.**

Качество и культура торгового обслуживания: понятие, показатели. Технология продажи товаров при разных формах обслуживания.

Магазинные формы розничной продажи товаров, их краткая характеристика, основные элементы процесса продажи: изучение и установление спроса, демонстрация товаров, оказание помощи потребителю при выборе, консультации продавцом, предложения сопутствующих товаров, отпуск товаров и расчеты с покупателями. Технология расчетов с покупателями, ее специфика при каждой форме продаж. Внемагазинные формы торгового обслуживания: понятие, назначение, их краткая характеристика

Практические занятия. Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.

## **Тема 2.6. Правила торговли Правила торговли: нормативная база, виды и структура документов.**

Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.

Ценники: понятие, назначение, виды, обязательные требования к ним, основная и дополнительная информация на них, возможности формирования потребительских предпочтений с помощью ценников. Товарные чеки: понятие, назначение, виды товаров, на которые они выписываются.

Контроль за выполнением правил торговли: виды (государственный, внутрифирменный), органы управления, компетентные в проведении контрольных мероприятий. Предписания и штрафы за нарушения правил торговли.

## **Раздел 3. Оптовая торговля**

### **Тема 3.1. Услуги оптовой торговли.**

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. Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.

Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.

Виды складских зданий и сооружений: требования к ним, характеристика. Планировка складов, их взаимосвязь.

### **Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.**

Технология товародвижения на складе: назначение, основные операции. Складской технологический процесс: понятие, составные элементы. Особенности приемки товаров на оптовом складе: правила, нормативная база, назначение, документальное оформление.

Технология хранения товаров: понятие, назначение. Сущность и задачи складирования.

Принципы, правила и способы размещения товаров на хранение. Санитарно-эпидемиологические требования к приемке и хранению продовольственных товаров. Уход за товарами при хранении. Контроль за режимом хранения. Штрих- кодовая технология учета и идентификации товаров в складах: понятие, назначение, эффективность. Технология отпуска товаров.

### **Тема 3.4. Товароснабжение.**

Товароснабжение: понятие, цели и задачи. Рациональная организация товароснабжения.

Размер поставки, частота завоза. Формы рациональной организации товароснабжения. Каналы товародвижения.

Методы доставки товаров в торговую сеть.

## **Раздел 4. Организация коммерческой деятельности**

### **Тема 4.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров.**

Понятие, сущность и значение коммерческой работы. Содержание коммерческой работы.



Принципы коммерческой деятельности: эффективность, взаимовыгодность, взаимозаинтересованность в сбыте товаров, обеспечение единства правовых и нравственных норм.

Сущность, роль и значение закупочной работы. Изучение и поиск коммерческих партнеров – поставщиков по закупке товаров. Организация рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров: назначение, сущность, порядок формирования и регулирования. Порядок заключения договора поставки, его содержание, назначение, способы обеспечения договоров, контроль за их выполнением.

## **Практические занятия**

### **Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях**

Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности.

**Практические занятия.** Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013.

### **Раздел 2. Розничная торговля**

Тема 2.1. Услуги розничной торговли.

Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли.

**Практические занятия.** Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам.

Тема 2.3. Устройство и основы технологических планировок магазинов.

**Практические занятия.** Анализ оптимальности размещения, планировки и состава функциональных групп помещений торговых предприятий.

Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле.

**Практические занятия.** 1. Изучение нормативных документов по приемке товаров по количеству и качеству. Решение торговых ситуаций, связанных с приемкой товаров.

Тема 2.5. Торговое обслуживание.

**Практические занятия.** Выбор форм розничной продажи с учетом ассортимента и типа магазина.

Тема 2.6. Правила торговли

**Практические занятия.**

1. Изучение особенностей продажи отдельных видов товаров.
2. Изучение Правил работы розничных торговых предприятий и мелкорозничной сети.
3. Решение торговых ситуаций, возникающих в процессе продажи товаров и обслуживания покупателей.
4. Решение ситуаций, возникающих в процессе обмена товаров в магазине.

### **Раздел 3. Оптовая торговля**

Тема 3.1. Услуги оптовой торговли.

Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.

Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Тема 3.4. Товароснабжение.

### **Раздел 4. Организация коммерческой деятельности**

Тема 4.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров.

**Практические занятия.**

1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.
2. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Анализ условий договора поставки, оформление протокола разногласий.
3. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров.

## **Семинарские занятия**

### **Раздел 1. Основные положения коммерческой деятельности в торговых организациях**

Тема 1.1. Цели и задачи коммерческой деятельности.

*Семинарское занятие.* Терминология торгового дела. Основные понятия: коммерция, торговля, коммерческая деятельность, товар, предпринимательство. ГОСТ Р 51303-2013.

### **Раздел 2. Розничная торговля**

Тема 2.1. Услуги розничной торговли.

Тема 2.2. Классификация предприятий розничной торговли.

Тема 2.3. Устройство и основы технологических планировок магазинов.

*Семинарское занятие.* Факторы, влияющие на их оформление (площадь и конфигурация торгового зала, цвет, освещенность, тип планировки, размещение торгового оборудования).

Планировка предприятий розничной торговли: понятие, назначение, виды. Требования к технологическому решению торговых помещений: обязательные и рекомендательные.

Тема 2.4. Технология товародвижения в розничной торговле.

*Семинарское занятие.* Кратковременное хранение товаров в магазине: назначение, специфика. Организация хранения: размещение в складах и подсобных помещениях, соблюдение режима хранения. Особенности хранения товаров в тареоборудовании, холодильном и другом оборудовании (прилавках, шкафах и т.п.) в торговом зале. Текущий контроль за качеством товаров и режимом хранения.

Тема 2.5. Торговое обслуживание.

Тема 2.6. Правила торговли

*Семинарское занятие.* Особенности правил продажи отдельных видов товаров; подготовки к продаже, отпуску, при необходимости к способам измерения. Информационное обеспечение торговой деятельности, регламентируемое правилами продажи. Требования к информации о продавце (к вывескам, режиму работы и т.п.), реализуемых товарах (их ассортименту, упаковке, способам подтверждения соответствия и т.п.) и оказываемых услугах.

### **Раздел 3. Оптовая торговля**

Тема 3.1. Услуги оптовой торговли.

Тема 3.2. Складское хозяйство оптовой торговли.

*Семинарское занятие.* Товарные оптовые склады: понятие, назначение, функции. Классификация складов по разным классификационным признакам, их характеристика. Принципы размещения товарных складов.

Тема 3.3. Технология складского товародвижения в оптовых торговых организациях.

Тема 3.4. Товароснабжение.

## **Раздел 4. Организация коммерческой деятельности**

Тема 4.1. Коммерческая работа по оптовым закупкам и продаже товаров.

### ***Семинарское занятие.***

1. Решение торговых ситуаций по организации связей между поставщиком и покупателем по поставкам товаров.
2. Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Анализ условий договора поставки, оформление протокола разногласий.
3. Разработка проекта и заключение договора купли-продажи (поставки) товаров.

## **5. Методические рекомендации для обеспечения самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Самостоятельная работа студентов включает усвоение теоретического материала, подготовку к практическим (семинарским) занятиям, выполнение самостоятельных заданий, изучение литературных источников, использование Internet-данных, изучение нормативно-правовой базы, подготовку к текущему контролю знаний, к промежуточной аттестации.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Дайте основные понятия в области коммерческой деятельности.
2. Овладение терминами по ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».
3. Изучите принципы коммерческой деятельности.
4. Рассмотрите состояние и перспективы развития торговли. Охарактеризуйте объекты торговли.
5. Укажите субъекты коммерческой деятельности: понятие, их организационно-правовые формы.
6. Изучите выгоды и риски субъектов торговой деятельности.
7. Определите понятие и статус индивидуальных предпринимателей. Выявите особенности их торговой деятельности.
8. Изучите Кодекс РФ об административных правонарушениях и выявите статьи (№ и название), регулирующие торговую деятельность.
9. Дайте определение понятия «оптовая торговля». Укажите её назначение, цели, задачи и виды.
10. Выясните специфику работы коммерческих отделов оптовых организаций. Приведите пример, иллюстрирующий специфику работы коммерческого отдела конкретной организации.
11. Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
12. Рассмотрите виды оптовой торговли и дайте их краткую характеристику.
13. Разберите хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.
14. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации.
15. Определите понятие, назначение и функции товарных оптовых складов.
16. Изучите принципы территориального размещения товарных складов.
17. Охарактеризуйте принципы территориального размещения товарных складов.
18. Охарактеризуйте разные виды складских зданий и сооружений. Укажите требования к ним. Выявите общность и различия этих требований.
19. Изучите планировку складов, выявите взаимосвязь отдельных помещений. Составьте план склада для хранения плодоовощной продукции вместимостью 1000т.

20. Дайте определение понятия «товароснабжение». Укажите их цели и задачи.
21. Рассмотрите рациональную организацию товароснабжения, её формы.
22. Укажите понятие и назначение каналов товародвижения.
23. Сравните разные методы доставки товаров в торговую сеть, выявив их достоинства и недостатки.
24. Определите понятие, назначение и содержание закупочной работы. Составьте схему основных этапов и операций закупочной работы. Дайте их характеристику.
25. Дайте определение понятия «оптовые ярмарки». Укажите их назначение и виды. Разработайте схему «Организация и оформление закупок и продаж товаров на оптовых ярмарках».
26. Укажите назначение, основные этапы и операции договорной работы, формы договорных отношений.
27. Дайте определение понятия и назначения упаковки, предъявляемых к ней требований.
28. Составьте схему «Классификация упаковки».
29. Рассмотрите этапы и основные операции по организации тарных операций. Укажите способы упаковывания.
30. Укажите назначение и основные операции технологии товародвижения на складе.
31. Выявите сущность и задачи складирования.
32. Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится гипермаркет, киоск, павильон, автолавка, магазин «Продукты» площадью 100 кв.м?
33. Дайте определение термина «услуги розничной торговли» и укажите их назначение.
34. Определите понятие «розничная торговая сеть», ее виды.
35. Дайте характеристику магазинов разных типов.
36. Изучите понятие и назначение технологии товародвижения.
37. Рассмотрите понятие, назначение и структуру торгово-технологического процесса.
38. Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания. Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором Вы делаете покупки.
39. Изучите правовую базу торгового обслуживания. Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества.
40. Установите и изучите нормативную базу, виды и структуру документов, устанавливающих требования к правилам торговли.
41. Выявите перечень нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности.
42. Рассмотрите требования к торговой информации о продавце.

**6. Оценочные средства для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине**

**6.1 Планируемые результаты обучения, соотнесенные с индикаторами достижения компетенций**

В процессе изучения дисциплины у обучающихся должны быть сформированы следующие компетенции:

- готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации (ПК-9)

<b>Код и формулировка компетенции</b>	<b>Индикаторы достижения компетенций</b>
ПК-9 готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации	<b>Знает:</b> методы и средства сбора, хранения, обработки и анализа стратегии организации;
	<b>Умеет:</b> анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;
	<b>Владеет:</b> навыками анализа, оценки и разработки стратегии организации.

## **6.2. Перечень оценочных материалов**

Оценочные материалы представляют собой задания для выполнения обучающимся, позволяющие ему приобрести теоретические знания, практически умения (навыки) и опыт, а также решать задачи, связанные с будущей профессиональной деятельностью. Включают в себя задания для текущего контроля уровня успеваемости, оценивающие ход освоения обучающимися дисциплины, и задания для промежуточной аттестации обучающихся, обеспечивающие оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине.

### **Примерные задания для проведения текущего контроля успеваемости**

#### Темы рефератов

1. Состояние и перспективы развития торговли.
2. Торговая организация, ее задачи и функции.
3. Организация деятельности оптовых торговых предприятий.
4. Материально-техническая база оптовой торговли, основные направления ее развития.
5. Типизация и специализация розничной торговой сети
6. Мелкорозничная торговая сеть.
7. Организация и технология приемки товаров в магазине по качеству.
8. Организация и технология приемки товаров в магазине по количеству.
9. Организация и технология хранения товаров в магазине.
10. Организация и технология хранения товаров в оптовом предприятии.
11. Организация и технология подготовки к продаже продовольственных товаров в магазине.
12. Организация и технология подготовки к продаже непродовольственных товаров в магазине.
13. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина.
14. Основные пути совершенствования торгово-технологического процесса в магазине.
15. Организация и технология продажи товаров и обслуживания покупателей в торговом предприятии.
16. Формы продажи товаров.
17. Организация и технология продажи товаров методом самообслуживания.
18. Организация и технология продажи товаров по образцам.
19. Организация и технология продажи товаров с индивидуальным обслуживанием.
20. Правила продажи товаров в магазине.
21. Организация и технология обслуживания покупателей в магазинах самообслуживания разных типов.
22. Организация комиссионной торговли непродовольственными товарами.
23. Коммерческая работа в предприятиях розничной торговли.
24. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия.
25. Организация закупки товаров в предприятиях торговли.
26. Организация товароснабжения магазинов.

27. Договор купли-продажи товаров и его роль в организации коммерческой деятельности.
28. Оптовые ярмарки, порядок их организации и функционирования.
29. Организация работы магазинов дискаунтов.
30. Организация расчетов с покупателями в магазине.
31. 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).
32. Ассортимент и качество услуг розничной торговли.
33. Мерчандайзинг в розничном торговом предприятии.
34. Планировка розничных торговых предприятий.
35. Штрих-кодовая технология учета и идентифицирования товаров на складе и в магазине.
36. Выкладка товаров в торговом зале магазина.
37. Сравнительная характеристика магазинов современных форматов.
38. Организация и технология продажи товаров в передвижной торговле.
39. Организация и технология продаж в электронной торговле.
40. Территориальное размещение розничных торговых предприятий

### **Примерные задания для проведения промежуточной аттестации по дисциплине**

#### **Список вопросов к экзамену**

1. Развитие коммерческой деятельности в России.
2. Сетевая торговля. Эволюция организационных форм розничной торговли, тенденции и перспективы развития.
3. Охарактеризуйте основные показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия и методику их расчета.
4. Назначение и функции складов, их классификация, технологические и общетехнические требования к устройству.
5. Организация и технология операций по поступлению, приемке, хранению и отпуску товаров на складе. Техничко-экономические показатели работы складов.
6. Роль товарных знаков в коммерческой работе. Регистрация товарного знака, его использование, правовая охрана товарного знака, уступка товарного знака.
7. Организация перевозки товаров железнодорожным и автомобильным транспортом. Особенности перевозки товаров воздушным и водным транспортом.
8. Организация хозяйственных связей в торговле и порядок их регулирования. Формы хозяйственных связей. Содержание договора поставки и коммерческоправовой комментарий основных условий договора поставки
9. Основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения розничных торговых предприятий. Организация и технология завоза товаров на предприятия розничной торговли.
10. Торговля на аукционах, конкурсах. Сущность и виды торгов, порядок проведения аукционов и конкурсов.

11. Классификация и функции розничных торговых предприятий. Специализация и типизация магазинов, основные принципы их размещения в городах и сельской местности.

12. Коммерческая информация и ее защита. Понятие коммерческой тайны и ее содержание.

13. Организация факторинговых операций в коммерческой деятельности. Их эффективность. Сущность и виды факторинга.

14. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.

15. Организаторы оптового товарооборота.

16. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология розничной продажи товаров и их эффективность. Услуги, оказываемые покупателям магазинами.

17. Коммерческая работа по продаже товаров. Организация коммерческой работы по оптовой и розничной продаже товаров. Методы оптовой и розничной продажи товаров.

18. Организация и технология операций по поступлению, хранению и подготовке товаров к продаже в магазине. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.

19. Организация и технология розничной продажи товаров. Сущность и характеристика основных методов продажи товаров. Внемагазинные формы продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазинами.

20. Основные правила розничной торговли и эксплуатации контрольнокассовых машин. Правила особых видов торговли. Защита прав потребителей.

21. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазинах и на складах. Порядок формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной и оптовой торговли. Характеристика торгового ассортимента, показатели полноты и устойчивости (стабильности) ассортимента.

22. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе и в магазине. Основные направления совершенствования организации труда работников складов и магазинов.

23. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе. Классификация и характеристика основных видов тары, ее унификация и стандартизация. Организация тарного хозяйства в торговле.

24. Франчайзинг в рыночной экономике. Сущность франчайзинга, его виды и правовое регулирование.

25. Принципы и нормы проектирования предприятий торговли. Организация строительного проектирования. Особенности типового проектирования предприятий торговли.

### **6.3. Шкала оценивания результатов промежуточной аттестации и критерии выставления оценок**

Для оценивания результатов промежуточной аттестации применяется шкала оценивания, включающая следующие оценки: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».



### **Экзамен. Критерии выставления оценок**

Знания обучающихся оцениваются путем выставления по результатам ответа обучающегося итоговой оценки «отлично», либо «хорошо», либо «удовлетворительно», либо «неудовлетворительно».

Оценка «отлично» при приеме экзамена выставляется в случае:

- полного, правильного и уверенного изложения обучающимся учебного материала по каждому из вопросов билета;
- уверенного владения обучающимся понятийно-категориальным аппаратом учебной дисциплины;
- логически последовательного, взаимосвязанного и правильно структурированного изложения обучающимся учебного материала, умения устанавливать и прослеживать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- приведения обучающимся надлежащей аргументации, наличия у обучающегося логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- лаконичного и правильного ответа обучающегося на дополнительные вопросы преподавателя.

Оценка «хорошо» при приеме экзамена выставляется в случае:

- недостаточной полноты изложения обучающимся учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета при условии полного, правильного и уверенного изложения учебного материала по, как минимум, одному вопросу билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при изложении учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при использовании в ходе ответа отдельных понятий и категорий дисциплины;
- нарушения обучающимся логической последовательности, взаимосвязи и структуры изложения учебного материала по отдельным вопросам билета, недостаточного умения обучающегося устанавливать и прослеживать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;
- приведения обучающимся слабой аргументации, наличия у обучающегося недостаточно логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;
- допущения обучающимся незначительных ошибок и неточностей при ответе на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков или их определенная совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «хорошо».

Оценка «удовлетворительно» при приеме экзамена выставляется в случае:

- невозможности изложения обучающимся учебного материала по любому из вопросов билета при условии полного, правильного и уверенного изложения учебного материала по как минимум одному из вопросов билета;
- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по отдельным (одному или двум) вопросам билета;
- допущении обучающимся ошибок при использовании в ходе ответа основных понятий и категорий учебной дисциплины;

- существенного нарушения обучающимся или отсутствия у обучающегося логической последовательности, взаимосвязи и структуры изложения учебного материала, неумения обучающегося устанавливать и проследивать причинно-следственные связи между событиями, процессами и явлениями, о которых идет речь в вопросах билета;

- отсутствия у обучающегося аргументации, логически и нормативно обоснованной точки зрения при освещении проблемных, дискуссионных аспектов учебного материала по вопросам билета;

- невозможности обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя.

Любой из указанных недостатков или их определенная совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «удовлетворительно».

Оценка «неудовлетворительно» при приеме экзамена выставляется в случае:

- отказа обучающегося от ответа по билету с указанием, либо без указания причин;

- невозможности изложения обучающимся учебного материала по двум или всем вопросам билета;

- допущения обучающимся существенных ошибок при изложении учебного материала по двум или всем вопросам билета;

- скрытое или явное использование обучающимся при подготовке к ответу нормативных источников, основной и дополнительной литературы, конспектов лекций и иного вспомогательного материала, кроме случаев специального указания или разрешения преподавателя;

- невладения обучающимся понятиями и категориями данной дисциплины;

- невозможность обучающегося дать ответы на дополнительные вопросы преподавателя;

Любой из указанных недостатков или их совокупность могут служить основанием для выставления обучающемуся оценки «неудовлетворительно».

Обучающийся имеет право отказаться от ответа по выбранному билету с указанием, либо без указания причин и взять другой билет. При этом с учетом приведенных выше критериев оценка обучающемуся должна быть выставлена на один балл ниже заслуживаемой им.

Дополнительные вопросы могут быть заданы обучающемуся в случае:

- необходимости конкретизации и изложенной обучающимся информации по вопросам билета с целью проверки глубины знаний отвечающего по связанным между собой темам и проблемам;

- необходимости проверки знаний обучающегося по основным темам и проблемам курса при недостаточной полноте его ответа по вопросам билета.

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

### **Федеральные законы и нормативные акты**

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» ФЗ-212 от 17.12.1999.с последующими изменениями и дополнениями.

2. Гражданский кодекс РФ.

3. Правила продажи отдельных видов товаров. Пост. Правит. РФ № 55 от 19.01.98. с последующими изменениями и дополнениями.

#### **Основная литература:**

1. Памбухчиянц, О.В. Основы коммерческой деятельности: учебник / О.В. Памбухчиянц. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 284 с.: табл. - (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-394- 02270-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: //biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452588

2. Пигунова, О. В. Коммерческая деятельность предприятия : учебное пособие / О. В. Пигунова, Е. П. Науменко. — Минск : Вышэйшая школа, 2014. — 256 с. — ISBN 978-985-06-2318-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/35490.html> .

#### **Дополнительная литература:**

1. Анализ эффективности и рисков финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие для СПО / Е. В. Смирнова, В. М. Воронина, О. В. Федорищева, И. Ю. Цыганова. — Саратов : Профобразование, 2020. — 165 с. — ISBN 978-5-4488-0530-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/91848.html> .

#### **8. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины**

1. <http://minpromtorg.gov.ru/> - Министерство промышленности и торговли России
2. <http://www.znaytovar.ru/> - Товароведение и экспертиза.
3. <http://www.spec-holod.ru/articles/torgtech/> Новинки торгового оборудования.

Новые технологии для магазинов.

4. <http://www.rospotrebnadzor.ru/> Роспотребнадзор
5. <http://www.liveretail.ru> – Мы знаем о рознице...
6. <http://www.grandars.ru> – Энциклопедия экономиста
7. <http://www.torglocman.com/> – Торговый лоцман
9. <http://www.retail.ru> – Ритейлеру и поставщику
10. <http://foodmarkets.ru/> - Российский продуктовый портал
11. <http://www.shop-academy.com> – «Shop academy» - организация эффективной

торговли

12. <http://standartgost.ru/>- Открытая база ГОСТов.
13. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <https://biblioclub.ru/>
14. ЭБС IPR BOOKS - [www.iprbookshop.ru](http://www.iprbookshop.ru)

#### **9. Лицензионное программное обеспечение**

- MS Windows 7 Профессиональная
- MS Windows 10 Pro

## **10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

В зависимости от вида проводимых занятий используется следующее материально-техническое обеспечение дисциплины:

- лекционные аудитории (оборудованные видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения, экраном и имеющие выход в Интернет);
- помещения для проведения практических занятий (с типовым оборудованием, обеспечивающим применение современных информационных технологий и наглядными пособиями);
- библиотеку (имеющую читальные залы и рабочие места для студентов, оснащенные компьютерами с доступом к базам данных и Интернет);
- компьютерные классы с демонстрационно-обучающими и обучающе-контролирующими возможностями, доступом к базам данных и Интернет;

Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья форма проведения занятий по дисциплине устанавливается образовательной организацией с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья. При определении формы проведения занятий с обучающимся-инвалидом образовательная организация должна учитывать рекомендации, данные по результатам медико-социальной экспертизы, содержащиеся в индивидуальной программе реабилитации инвалида, относительно рекомендованных условий и видов труда. При необходимости для обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья создаются специальные рабочие места с учетом нарушенных функций и ограничений жизнедеятельности.