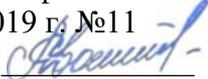


Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Петровская Анна Викторовна  
Должность: Директор  
Дата подписания: 09.10.2024 14:19:55  
Уникальный идентификатор документа:  
798bda6555e0e0770c68710bd17a9070c71fd1b6a6ac5a1f10c8c5199



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ им. Г.В.ПЛЕХАНОВА

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной  
программе по направлению подготовки 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

УТВЕРЖДЕНО  
Протоколом заседания Совета  
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова  
от «28» мая 2019 г. №11  
Председатель 



Кафедра торговли и общественного питания

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ  
для студентов приема 2020 г.**

**Б1.В.02 Введение в профессию (торговое дело)**

**Направление подготовки 38.03.06 «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»**

**Уровень высшего образования Бакалавриат  
Программа подготовки академический бакалавриат**

Краснодар  
2019 г.

**Рецензенты:**

1. Хохлова Т.П. к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова
2. Жуков Б.М. д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза РФ «Российский университет коммерции»

**Аннотация рабочей программы дисциплины «Введение в профессию»:**

**Цель изучения дисциплины** состоит в ознакомлении студентов-первокурсников с общим представлением о выбранной специальности; со своей будущей профессией, осознанием социальной значимости своей будущей профессии, подчеркнуть стремление к саморазвитию и повышению квалификации, ознакомить с основными направлениями организации и развития современного учебного процесса в вузе; познакомить с целями и задачами современного торгового дела.

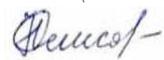
**Задачи дисциплины** направлены на формирование у студентов умений формулировать задачи и цели современного торгового дела, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения; на формирование у студентов способности анализировать социально-значимые проблемы и процессы, раскрыть актуальность и необходимость подготовки специалистов по коммерческой деятельности для современного бизнеса; привить потребность в серьезном изучении и освоении учебных дисциплин специальности; изучение экономических проблем и перспектив развития торговли; освоение вопросов организации, управления и функционирования торговых организаций.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

**Составитель:**


(подпись)

А.Г. Абазян, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания



(подпись)

Н.И. Денисова, к.т.н., доц. кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

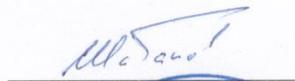
Зав. КТП, к.э.н., доцент



С.Н. Диянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО



П.П. Шабанов, директор торгового центра  
ООО «Бауцентр Рус»



**СОДЕРЖАНИЕ**

<b>I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....</b>	<b>5</b>
<b>II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>7</b>
<b>III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ .....</b>	<b>10</b>
<b>IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....</b>	<b>10</b>
<b>V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>15</b>
<b>VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ .....</b>	<b>21</b>
<b>VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ .....</b>	<b>31</b>
<b>VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ .....</b>	<b>32</b>
<b>Лист регистрации изменений .....</b>	<b>38</b>

**Приложения:**

**Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами**

**Образец экзаменационного билета**

## I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### 1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» является: формирование у студентов осознания социальной значимости своей будущей профессии, высокой мотивации к выполнению профессиональной деятельности, способности анализировать социально-значимых проблем и процессов.

Значение дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» заключается в том, что она способствует формированию и усвоению необходимого уровня знаний экономических, правовых, финансовых и других вопросов в совершении торговых операций на рынке, изучению особенностей и специфики объекта торговой деятельности - способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности.

### 1.2 Учебные задачи

Задачами дисциплины являются:

- изучить современное состояние, экономические проблемы и перспективы развития торговли;
- ознакомить с управлением торгово-технологическими процессами на предприятии,
- определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
- усвоение теоретических понятий курса, целей, задач, принципов и закономерностей работы торгового предприятия;
- освоение вопросов организации, управления и функционирования торговых организаций и обслуживающих предприятий;
- приобретение организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
- овладение методами и принципами оценки эффективности использования экономических ресурсов.

### 1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Введение в профессию (торговое дело)» относится к дисциплинам вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании дисциплины «Экономическая теория».

Изучение дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Организация, технология и проектирование торговых предприятий, «Организация бизнеса в торговле».

### 1.4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Распределение часов дисциплины, по которой промежуточная аттестация осуществляется в форме экзамена.

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	4 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	144		
<b>Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего</b>	44,35	14,35	36,35
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	12	34
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	4 (2)	12 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	

практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (4)	8	22 (6)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	-
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, сессии заочн. формы обучения (Каттэкз)	0,35	0,35	0,35
Самостоятельная работа (СР). всего:	99,65	129,65	107,65
в том числе:			-
самостоятельная работа в семестре (СРс)	66,0	123,0	74
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	33,65	6,65	33,65

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

### 1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие профессиональные компетенции:

**ПК-2** – способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери.

В результате освоения компетенции **ПК-2** студент должен:

1. **Знать:** элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле
2. **Уметь:** анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли
3. **Владеть:** навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии

**ПК-7** - способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

В результате освоения компетенции **ПК-7** студент должен:

1. **Знать:** элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров
2. **Уметь:** организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров
3. **Владеть:** навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров

### 1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента - КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины «Введение в профессию» лектором, ведущим семинарские и практические занятия, в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме 28,0 часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине в виде следующих работ: подготовка к собеседованию, рефераты, кейс-ситуации, тестирование.

Промежуточная аттестация проводится:

для очной формы обучения – в 1 семестре – **экзамен**

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по программе бакалавриата. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

### **1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

## II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание программы учебной дисциплины «Введение в профессию», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
<i>Семестр 1</i>			
Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	Сущность профессиональной деятельности специалиста торгового дела. История торгового предпринимательства в России и за рубежом. Торговля как составная часть сферы обращения. Государственное регулирование сферы обращения. Условия развития торговой деятельности: рынок как основа осуществления КД. Структурные элементы рынков. Классификация рынков. Сущность и содержание коммерческой деятельности.	ПК-2	Лекция, практические занятия: собеседование), тесты, рефераты, самостоятельная работа
Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции	Объекты торговой деятельности (товар, услуга, информация). Субъекты торговой деятельности коммерческой работы. Основные виды торговых структур, их функции. Понятие об оптовой и розничной торговле. Классификация предприятий. Особенности КД в оптовой и розничной торговле. Составляющие КД и формы их взаимодействия	ПК-2	Интерактивная лекция; практические занятия: собеседование, рефераты; кейс, тесты
Тема 3. Ресурсный потенциал торговли	Понятие материально-технической базы торговли. Система показателей, характеризующих материально-техническую базу торговли. Документальное оформление торговых операций. Товарные запасы и их учет. Причины возникновения товарных потерь. Товарные ресурсы. Лизинг. Факторинг.	ПК-7	лекция; практические занятия: собеседование, кейс, самостоятельная работа

<p>Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций</p>	<p>Коммерческая информация, коммерческая тайна.          Коммерческий риск и методы его снижения.          Понятие об ассортименте товаров, его виды, факторы влияния на ассортимент.          Понятие коммерческой сделки: основное содержание, её виды и процесс проведения.          Основные виды коммерческих операций (товарообменные операции: бартер, встречные закупки товаров, компенсационные операции).</p>	<p>ПК-2</p>	<p>лекции; практические занятия: тест, рефераты, кейс, собеседование, самостоятельная работа студента</p>
<p>Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия</p>	<p>Основные экономические показатели деятельности оптового и розничного торгового предприятия и их характеристика: товарооборот, валовой доход, торговые издержки.          Характеристика торговых и технологических (производственных) процессов предприятия.          Документальное оформление торговых операций</p>	<p>ПК-2</p>	<p>лекции; практические занятия: собеседование, реферат, кейс, самостоятельная работа</p>

### III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

#### 1. Стандартные методы обучения:

лекции;

практические занятия, на которых в рамках собеседования, обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;

тестирование;

самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, работа с литературой, подготовка рефератов и др.

#### 2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;

анализ деловых ситуаций на основе кейс-метода.

### IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

#### 4.1 Литература

##### Основная литература:

1. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В. - М.: ИЦ РИОР, ИНФРА-М 2016. - 97 с.: 70x100 1/32. - ISBN 978-5-9557-0363-3

Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5

Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>

3. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2014. - 692 с. - ISBN 978-5-394-01129-0. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358571>

##### Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. По состоянию на 02.10.2007 года. - М.: Кнорус, 2015. - 608 с. <https://znanium.com/read?id=282875>

2. [Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»](#) от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ. Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря 2009 года. ред. от 29.08.2018. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_95629/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/)

3. О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-1 (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен.и доп. ред. от 18.07.2019.). <https://znanium.com/read?id=78455>

4. [Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения»](#) (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями) <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>

5. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли.

Классификация предприятий торговли" утв. [приказом](#) Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N771-ст) <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>

6. Межгосударственный стандарт ГОСТ 17527-2003 «Упаковка. Термины и определения». Принят Межгосударственным Советом по стандартизации метрологии и сертификации, протокол (протокол N 24 от 5 декабря 2003 г.) <http://docs.cntd.ru/document/1200035676>

#### Дополнительная литература:

1. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью. Учебник для бакалавров / Л.П. Дашков, О.В. Памбухчиянц. М.: Дашков и К, 2018. – 400 с. - ISBN 978-5-394-02531-0. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=241106>

2. Иванов Г.Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 96 с.: 60x90 1/16. (Высшее образование). ISBN 978-5-8199-0554-8

Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=237374>

3. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=63151>

4. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет : учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. — Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0900-3.

Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=345289>

5. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М. Петров М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с.: 70x100 1/16 (Обложка) ISBN 978-5-905554-97-1

Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=196461>

#### 4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>

2. Информационно-правовая система «Гарант» <http://garant.ru>

3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>

4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ» <http://kodeks.systems.ru>

#### 4.3 Перечень электронно- образовательных ресурсов

1. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» <http://znanium.com>

2. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» <http://www.biblio-online.ru>

3. Электронно-библиотечная система BOOK.ru <http://www.book.ru>

4. Электронно-библиотечная система «Лань» <http://www.e.lanbook.com>

5. «Университетская библиотека online» <http://www.biblioclub.ru>

6. Электронно-библиотечная система «Grebennikon» <http://grebennikon.ru>

7. Электронно-библиотечная система «ИНФРА–М» <http://znanium.com>

8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала

<http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

9. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>

#### 4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>

2. Стандарты и регламенты (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии Росстандарт) <http://www.gost.ru>

1. Российский архив государственных стандартов, строительных норм и правил

(РАГС) <http://www.rags.ru/gosts/2874/>

#### **4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины**

1. Официальный сайт Министерства экономического развития  
<http://economy.gov.ru/minec/main>
2. Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека <http://www.rospotrebnadzor.ru/>
3. Официальный сайт Министерства экономики Краснодарского края  
<http://economy.krasnodar.ru/>
4. Российский статистический ежегодник  
[http://www.gks.ru/bgd/regl/b18\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_13/Main.htm)
5. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ  
<http://www.eup.ru>
6. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала»  
<http://vrgteu.ru>
7. КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы)  
<http://cyberleninka.ru/>
8. Союз «Краснодарская торгово-промышленная палата» - . <http://www.tppkuban.ru>
9. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос» [www.spros.ru/](http://www.spros.ru/)
10. Официальный сайт Общества защиты прав потребителей - <http://www.ozpp.ru/>
11. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - [www. dis. Ru](http://www.dis.ru),  
<http://www.mavriz.ru/>

#### **4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения**

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition
4. PeaZip
5. Adobe Acrobat Reader DC

#### **4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Задания для организации самостоятельной работы представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по самостоятельной работе студентов» по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

### **Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России**

**Литература: О-3; НПД-1; НПД-5; Д-2; Д-7.**

#### **Вопросы для самопроверки:**

1. Что является особенностью торгового предпринимательства?
2. Дайте определение торговли.
3. Какие черты характера свойственны коммерсанту?

4. Основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарту
5. Каковы основные структурные единицы ВУЗа?
6. Кто осуществляет непосредственное руководство деятельностью факультета и кафедры
7. Каковы виды профессиональной деятельности бакалавра торгового дела
8. Задачи коммерсанта и маркетолога
9. Что необходимо знать для успешного занятия торговым предпринимательством?
10. Основные этапы развития торговли

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Изучить структуру головного университета и Краснодарского филиала.
2. Познакомиться со стандартом профессиональной подготовки бакалавра торгового дела
3. Познакомиться с работой библиотеки, читального зала и деканата.
4. Познакомиться с внеучебной и воспитательной работой филиала

**Рефераты по теме:**

1. Роль торговли и ее место в экономике страны.
2. История развития торговли в России.
3. Сущность и функции торговли в сфере товарного обращения.
4. Роль и значение торговли на потребительском рынке.
5. Государственное регулирование коммерческой деятельности?

**Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции**

**Литература: О-1; О-2; НПД-1; НПД-5; Д-1; Д-5; Д-6.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Что представляют собой объекты коммерческой деятельности?
2. Дайте характеристику субъектам коммерческой работы.
3. Сравнительная характеристика акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью
4. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
5. Отличие розничной торговли от оптовой.
6. Основные функции оптовой торговли
7. Основные функции розничной торговли
8. Классификация торговых предприятий по различным признакам.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Составить словарь основополагающих терминов в области торговли.
2. Сделать анализ сходства и отличий предпринимательства и коммерции
3. Сделать анализ сходства и отличий акционерных обществ различного типа
4. Составить таблицу преимуществ и недостатков индивидуальной форме хозяйствования

**Рефераты по теме:**

1. Тенденции развития торговли в России на современном этапе.
2. Роль оптовой торговли в сфере товарного обращения.
3. Оптовые торговые организации и их виды.
4. Сущность и функции розничной торговли на современном этапе.
5. Характеристика субъектов торговли по правовому статусу.
6. Посреднические структуры в торговой деятельности, их виды, различия.

**Тема 3. Ресурсный потенциал торговли**

**Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-3; Д-5.**

**Вопросы для самопроверки:**

1. Правила торговли, структура, содержание, сущность.
2. Документальное оформление торговых операций. Общие требования к документальному оформлению операций в торговле.
3. Товарные запасы и их учет.
4. Особенности оформления результатов инвентаризации.
5. Способы изучения покупательского спроса.
6. Причины возникновения товарных потерь.

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Изучите общие требования и правила документального оформления товаров
2. Изучите наиболее распространенные виды торговых документов. Отметьте обязательные реквизиты
3. Определите уровень культуры обслуживания часто посещаемого вами магазина
4. Сравните функции оптовиков и розничных торговых предприятий. Что общего и что различного вы обнаружили?
5. От чего зависит эффективность работы организации торговли?

**Тема 4. Сущность коммерческой деятельности и коммерческих операций**

**Литература:** О-3; Д-1; Д-3; Д-7; Д-8; НПД-1; НПД-5.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Роль информации в торговой деятельности. Виды информации.
2. Что понимают под коммерческой тайной в торговле? Каковы методы сохранности коммерческой тайны?
3. Что такое коммерческий риск, его виды и способы защиты от риска.
4. Дайте понятие ассортимента товара.
5. Что подразумевает процесс формирования ассортимента?
6. Что понимается под понятием ассортиментный перечень товаров?
7. Перечислите основные показатели ассортимента?
8. Какие этапы включает в себя разработка ассортиментного перечня?
9. Как и кто осуществляет контроль за соответствием фактического ассортимента товаров, ассортиментному перечню?

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Составить перечень услуг, предоставляемых торговлей, дать их характеристику
2. Изучить Федеральный закон «О защите прав потребителей»
3. Сравните ассортимент одинаковой группы товаров в двух рядом расположенных магазинах
4. В рядом расположенном магазине выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его

**Рефераты по теме:**

1. Коммерческая сделка: содержание, виды и процесс проведения.
2. Ассортимент товаров и факторы его формирования
3. Коммерческая тайна. Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну
4. Виды коммерческих операций и их характеристика

**Тема 5. Оценка торговой деятельности предприятия**

**Литература:** О-1; О-2; НПД 5; Д-1; Д-3; Д-5.

**Вопросы для самопроверки:**

1. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия, методы их анализа и использование для решения коммерческих задач.
2. Основные этапы коммерческой работы на предприятии.
3. Назовите торговые операции, входящие в структуру торговой деятельности оптового предприятия?
4. Назовите задачи торговой деятельности оптового предприятия.
5. Основные экономические показатели деятельности оптового и розничного торгового предприятия и их характеристика
6. Торговые и технологические (производственные) процессы предприятия
7. Дайте определение следующим понятиям: розничный товароборот; товарная структура товарооборота; товарные запасы; товарные запасы в днях оборота; товарооборачиваемость; издержки обращения; затраты торгового предприятия; валовой доход торговли; прибыль от реализации товаров; валовая прибыль торгового предприятия; чистая прибыль торгового предприятия; рентабельность продаж
8. От чего зависит эффективность работы организации торговли?

**Вопросы и задания для самостоятельной работы:**

1. Изучить содержание договора купли-продажи и договора поставки, отметить отличия
2. Назовите социальные эффекты торговли и охарактеризуйте их.
3. Материально-техническая база торговли, современное ее состояние

**Рефераты по теме:**

1. Инструменты государства для регулирования социально – экономического эффекта торговли.
2. Формирование затрат оптового предприятия при закупке и продаже товаров
3. Определение эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

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

Для лиц с нарушениями зрения: в форме электронного документа; в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха и нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

**4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Для реализации дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, групповых консультаций, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

## V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» для студентов **очной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1 - Тематический план изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» для студентов очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час									Контакт-ная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контакт-ная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Формы		в семестре, час	контроль/СР в сессию		
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит.	12	-	Соб, реф., тест
Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции	4	6	-	10	И.л/4	К.с/1	-	-	-	-	Лит.	16	-	Соб, реф, тест, кейс
Тема 3. Ресурсный потенциал торговли	2	6	-	8	-	К.с/1	-	-	-	-	Лит	14	-	Соб, кейс
Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих	4	6	-	10	-	К.с/1	-	-	-	-	Лит.	12	-	Соб, реф, кейс, тест

операций														
Тема 5. Оценка торговой деятельности предприятия	2	6	-	8	-	К.с/1	-	-	-	-	Лит	12	-	Соб, реф., кейс.
Итого:	<b>14</b>	<b>28</b>	-	<b>42</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	-	-	-	-	Лит	<b>66</b>		
<b>Экзамен</b>					-	-			<b>2</b>	<b>0,35</b>	-	-	<b>33,65</b>	
<b>Всего по дисциплине</b>	-	-	-	<b>42</b>	-	-			<b>2</b>	<b>0,35</b>	-	<b>66</b>	<b>33,65</b>	<b>144</b>

Тематический план изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» для студентов **заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, **таблица 5.2**

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	Формы	в семестре, час		контроль/СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	Лит	25	-	Соб
Тема 2. Торговые структуры,	2	2	-	4	И.л./2,0	-	-	-	-	-	Лит	25	-	Соб.

их виды и функции														
Тема 3. Ресурсный потенциал торговли	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит	26	-	соб
Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций	1	2	-	3	-	-	-	-	-	-	Лит	21	-	соб
Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия	-	2	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит	26	-	соб
Итого:	4	8	-	12	2	-	-	-			-	123	-	
Экзамен									2	0,35			6,65	
<b>Всего по дисциплине</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>2</b>	<b>0,35</b>	<b>-</b>	<b>123</b>	<b>6,65</b>	<b>144</b>

Тематический план изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» для студентов **очно-заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, **таблица 5.3**

Таблица 5.3

Таблица 5.3 - Тематический план изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» для студентов **очно-заочной формы обучения**

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час							Самостоятельная работа*	Формы текущего контроля
	Аудиторные часы				Индивиду	Контактная	Консульт		
	л	прак	лабо						
							Контактная работа по		

	е к ц и и	ти- чес кие заня тия	ра- тор ные рабо ты	в с е г о	в т.ч.интерак- тивные формы /часы		дуаль- ная кон сультация, ИК	работа по промежу точной аттестаци и, Катт	тация перед экзаменом, КЭ	промежу- точной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	формы	в семест ре, час	конт роль/ СР в сессию	(КСР)
					лек ции	практ заня тия								
Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит	14	-	Входной контроль-тестирование, соб, реф., тест
Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции	4	6	-	10	И.л/4	К.с/1	-	-	-	-	Лит	16	-	Соб, реф, тест
Тема 3. Ресурсный потенциал торговли	2	4	-	6	-	К.с/1	-	-	-	-	Лит	14	-	Соб
Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций	2	4	-	6	-	К.с/2	-	-	-	-	Лит	14	-	Соб, реф, тест
Тема 5. Оценка и результаты торговой деятельности предприятия	2	4	-	6	-	К.с/2	-	-	-	-	Лит	16	-	Соб, реф.

Итого:	12	22	-	34	4	6	-	-	-	-	Лит	74		
Экзамен					-	-	-	-	2		-	-	33,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	34	-	-			2	0,35	-	74	33,65	144

\*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной работы и др.) по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» определены в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело. (<http://vrgteu.ru>).

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
И.л.	Интерактивная лекция
К.с.	Кейс-ситуация
Соб	Собеседование
Реф	Реферат
Тест	Тестирование

## VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине Введение в профессию (торговое дело), необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

**1.** Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин – «Экономическая теория».

1.Тестовый вопрос 1:

Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение - это:

- а) рынок производителя
- б) рынок посредника
- в) рынок продавца
- г) рынок покупателя

2.Тестовый вопрос 2:

В рыночной экономике основными действующими экономическими субъектами являются:

а) предприятия, биржи, финансово-промышленные группы;

- б) фирмы, домохозяйства, наёмные работники;
- в) государство, домохозяйства, предприниматели;
- г) домохозяйства, банки, инвестиционные фонды.

3.Тестовый вопрос 3:

Группа экономической теории, раскрывающая содержание и закономерности развития экономических процессов в обществе:

- а) частная;
- б) общая;
- в) групповая;
- г) количественная.

4.Тестовый вопрос 4:

Процесс определения доли, соответственно которой каждый хозяйствующий субъект принимает участие в произведённом продукте, называется:

- а) распределением;
- б) обменом;
- в) производством;
- г) потреблением.

5.Тестовый вопрос 5:

К основным чертам традиционной экономики можно отнести:

- а) частную собственность на экономические ресурсы;
- б) непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра;
- в) рыночный механизм регулирования экономики без вмешательства государства;
- г) широкое распространение ручного труда.

6.Тестовый вопрос 6:

К предмету изучения микроэкономики относятся:

- а) спрос и предложение на рынке молока;
- б) производство сахара и динамика его цены;

- в) занятость населения в народном хозяйстве;
- г) производство в масштабе всей экономики.

7. Тестовый вопрос 7:

К недобросовестной конкуренции не относятся:

- а) использование чужого товарного знака;
- б) организация выставок;
- в) переманивание специалистов;
- г) технический шпионаж.

8. Тестовый вопрос 8:

Реализацию интересов рыночных субъектов и соединение интересов продавца и покупателя обеспечивает \_\_\_\_\_ функция рынка:

- а) посредническая;
- б) санирующая;
- в) стимулирующая;
- г) информационная.

## 2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» курсовая работа не предусмотрена.

## 3 Вопросы к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену
1.	Этапы изучения конъюнктуры оптового рынка: оценка предложения, оценка спроса, анализ внешней и внутренней торговли, оценка ценовой ситуации.
2.	Факторы, влияющие на развитие торговой деятельности.
3.	Содержание торговой деятельности и виды коммерческих процессов в торговле.
4.	Классификация предприятий оптовой торговли.
5.	Составные части и структура торговых процессов в оптовой торговле.
6.	Задачи торговой деятельности оптовых торговых предприятий.
7.	Прямые хозяйственные связи, их сущность и преимущества.
8.	Сущность, цели и задачи розничной торговли.
9.	Характер и содержание процессов, выполняемых в торговле.
10.	Система хозяйственных связей оптового предприятия и принципы её формирования.
11.	Договор как форма закрепления, реализации и регулирования хозяйственных связей, его функции.
12.	Виды договоров, сфера их применения, особенности заключения и реализации.
13.	Закупка товаров и факторы её формирования.
14.	Планирование закупок и его основные этапы.
15.	Оценка, разработка критериев и выбор поставщиков: содержание и этапы работ.
16.	Розничная торговая сеть: понятие, классификация специализация и типизация.
17.	Источники поступления товаров.
18.	Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
19.	Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров.
20.	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров.
21.	Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков.
22.	Этапы закупок товаров.
23.	Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей.
24.	Классификация договоров.
25.	Основные методы исследования рынков и их характеристика.

26.	Количественная оценка спроса и ёмкости рынка.
27.	Функции розничной торговли.
28.	Понятие, принципы, сущность и задачи развития торговой деятельности.
29.	Понятие сбыта продукции, его задачи.
30.	Торговый процесс: сущность, структура, факторы организации.
31.	Показатели затрат на хранение, запасов, оборачиваемости, сроков хранения.
32.	Методы розничной продажи и оценка их эффективности.
33.	Обслуживание покупателей: характеристика и основные элементы
34.	Классификация пред- и послепродажных услуг розничного предприятия, их стоимость и эффективность.
35.	Сущность и задачи ассортиментной политики.
36.	Система показателей анализа эффективности торговой деятельности торгового предприятия
37.	Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства
38.	Основные экономические показатели деятельности оптового и розничного торгового предприятия и их характеристика: товарооборот, валовой доход, торговые издержки
39.	Характеристика деятельности мелкооптовых магазинов-складов
40.	Формирование ассортимента магазина: принципы, этапы, методы, контроль
41.	Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам
42.	Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности
43.	Формы оптовой продажи и оценка их эффективности
44.	Методы оптовой продажи товаров
45.	Продажа товаров со склада оптового звена. Характеристика методов, их организация
46.	Формирование и регулирование ассортимента товаров на оптовых торговых предприятиях
47.	Факторы и этапы формирования ассортимента на оптовых предприятиях
48.	Принципы и факторы формирования ассортимента торгового предприятия
49.	Процесс формирования ассортимента и его основные направления: сокращение, расширение, стабилизация, обновление, гармонизация.
50.	Методы розничной продажи товаров
51.	Риски профессиональной деятельности
52.	История профессии коммерсант.
53.	Основные показатели ассортимента торгового предприятия.
54.	Товары и услуги, как объект торговли
55.	Основные зоны РФ в сфере торговли.
56.	.Закон РФ «О защите прав потребителей».
57.	Участники коммерческой деятельности
58.	Торговые посредники и их положение на рынке.
59.	Основные понятия и виды ассортимента товаров
60.	Понятие оптимального ассортимента товаров
61.	Товарные потери, виды и определения.
62.	Документальное оформление торговых операций.
63.	Общие требования к документальному оформлению операций в торговле
64.	Товарные запасы и их учет
65.	Способы изучения покупательского спроса
66.	Причины возникновения товарных потерь.
67.	Основные показатели деятельности предприятий торговли
68.	Основные виды коммерческих операций

69.	Организационные формы коммерческой деятельности: товарные биржи, аукционы.
70.	Инструменты государства для регулирования торговли.
71.	Основные экономические показатели деятельности розничного торгового предприятия
72.	Характеристика торговых и производственных процессов оптового предприятия

### Практические задания к экзамену

1.	Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее) а) купля-продажа товаров; б) удовлетворение спроса потребителей; в) получение прибыли; г) исследование рынка.
1.	Уровень знаний, умений, навыков и компетенции, характеризующий подготовленность к выполнению определенного вида профессиональной деятельности, называется: а) квалификация; б) специальность; в) специализация; г) профессия.
3.	Государственный образовательный стандарт... а) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию; б) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ; в) необязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию; г) необязателен для реализации для всех ВУЗов России
4.	Что такое классификация? а) это процесс разделения чего-либо на части и разработка дальнейшего плана б) это процесс разделения рынка на целевые группы для определения классов и категорий среди потребителей в) это процесс разделения явления и разнесения его частей в определенные группы г) все ответы правильные д) здесь нет правильного ответа
5.	Какие из перечисленных услуг можно отнести к деловым: а) образование, развлечение, путешествия б) франчайзинг, страхование, аудит в) ремонт, безопасность, торговля г) образование, франчайзинг, путешествия д) здесь нет правильного ответа
6.	Неосвязаемость услуг означает, что их невозможно: а) увидеть, попробовать б) транспортировать, продемонстрировать в) хранить, упаковывать г) все выше перечисленное д) здесь нет правильного ответа

7.	<p>Укажите правильное определение понятия «услуга»:</p> <p>а) «это выражение означает всеобщее не что иное, как ту особую потребительную стоимость, которую доставляет этот труд»</p> <p>б) «это все виды полезной деятельности, не создающей материальных ценностей»</p> <p>в) «это изменение состояния лица или товара, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой»</p> <p>г) все ответы правильные</p> <p>д) здесь нет правильного ответа</p>
8.	<p>Какие из перечисленных характеристик присущи услугам:</p> <p>а) неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества, несохраняемость</p> <p>б) неосвязаемость и несохраняемость</p> <p>в) неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества</p> <p>г) здесь нет верного ответа</p> <p>д) все ответы верны.</p>
9.	<p>Сведения, которые уже где-то существуют, будучи ранее собранными, для других целей - это информация:</p> <p>а) Первичная</p> <p>б) Вторичная</p>
10.	<p>В чем отличия предпринимательства от коммерции:</p> <p>а) Предпринимательство представляет собой организационно – производственную деятельность</p> <p>б) Коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства</p>
11.	<p>К источникам коммерческой информации относятся:</p> <p>а) Маркетинговые исследования по конкретным группам товаров, внутренние материалы и документы предприятия, внешние информационные источники (статистические данные, средства массовой информации, социологические обследования)</p> <p>б) Технологические карты и графики технологического процесса предприятий</p> <p>в) Внутренние материалы и документы предприятия, сведения о кадровом составе сотрудников предприятия</p> <p>г) Данные статистических органов о состоянии рынка, данные социологических обследований</p>
12.	<p>Что из ниже перечисленных не является внутренним источником вторичной информации:</p> <p>а) Статистическая отчетность фирмы (данные о сбыте и запасах)</p> <p>б) Бухгалтерская отчетность фирмы (данные о прибыли и убытках)</p> <p>в) Счета клиентов</p> <p>г) Балансы фирм-конкурентов</p> <p>д) Материалы ранее проведенных исследований</p> <p>е) Письменная отчетность, хранящаяся в организации</p>
13.	<p>Розничная продажа отличается от оптовой:</p> <p>а) Нет отличий</p> <p>б) Продажей товаров мелкими партиями</p> <p>в) Продажей товаров населению для личного потребления</p>
14.	<p>Товар - это:</p> <p>а) Все, что может быть предложено на рынке для приобретения по определенной цене для удовлетворения нужд или потребностей</p> <p>б) Ощущаемый человеком недостаток в чем либо необходимым</p>

	<p>в) Результат исследований, разработок при производстве</p> <p>г) Любой продукт человеческой деятельности</p>
15.	<p>Рынок, соответствующий положению, когда спрос превышает предложение – это:</p> <p>а) Рынок покупателя</p> <p>б) Рынок посредника</p> <p>в) Рынок продавца</p> <p>г) Рынок производителя</p>
16.	<p>Что такое торговля?</p> <p>а) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров</p> <p>б) Вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению</p> <p>в) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции</p> <p>г) Вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции</p>
17.	<p>Задачи коммерсанта:</p> <p>а) следить за анализом рынка с целью определения, какой товар продавать в данный момент наиболее выгодно;</p> <p>б) отчитываться перед государственными органами и собственниками компании, а также вовремя и правильно оплачивать государственные налоги;</p> <p>в) оказание посреднических услуг при покупке или продаже различных товаров.</p> <p>г) осуществлять оптовую или розничную реализацию товара с целью получения прибыли;</p> <p>д) поиск выгодных поставщиков товара и закупка товара для его последующей реализации;</p> <p>е) следить за финансовым состоянием предприятия</p> <p>ж) все вышеперечисленные ответы верны</p>
18.	<p>Лицо, занимающееся организацией купли-продажи товаров и услуг и <u>консультационной деятельностью</u>, связанной с потребительской ценностью продукции, называется:</p> <p>а) экономист;</p> <p>б) аудитор;</p> <p>в) главный бухгалтер;</p> <p>г) коммерсант</p> <p>д) менеджер по персоналу</p>
19.	<p>Какие уровни профессионального образования устанавливаются в Российской Федерации:</p> <p>а) среднее профессиональное образование;</p> <p>б) высшее образование – бакалавриат, специалитет, магистратура;</p> <p>в) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации;</p> <p>г) все вышеперечисленные верны.</p>
20.	<p>Как называется вид учебной деятельности, направленный на формирование, закрепление, развитие практических навыков и компетенции в процессе выполнения определенных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью?</p> <p>а) практика;</p> <p>б) воспитание;</p> <p>в) обучение;</p> <p>г) развлечение.</p>

21.	Документ, который определяет перечень, трудоемкость, последовательность и распределение по периодам обучения учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), практики, иных видов учебной деятельности и, если иное не установлено Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации», формы промежуточной аттестации обучающихся: а) образовательный стандарт; б) учебный план; в) учебная программа; г) примерная образовательная программа.
22.	Государственный образовательный стандарт... а) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию; б) обязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ; в) необязателен для реализации во всех высших образовательных учреждениях, расположенных на территории РФ и имеющих государственную аккредитацию; г) необязателен для реализации для всех ВУЗов России
23.	ВУЗы сообразно своим возможностям и потребностям конкретных регионов, предприятий и самих студентов самостоятельно... а) разрабатывают образовательные программы; б) разрабатывают образовательные стандарты; в) формируют свои учебные планы и исследовательские процессы; г) всё вышеперечисленное.
24.	Виды профессиональной деятельности бакалавра включают... а) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую, социально-психологическую; б) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую, социально-психологическую, проектную; в) организационно-управленческую и экономическую, г) организационно-управленческую и экономическую, информационно-аналитическую.
25.	Непосредственное руководство деятельностью кафедры осуществляет... а) заведующий; б) Ученый совет; в) декан; г) ректор.
26.	Непосредственное руководство деятельностью факультета осуществляет... а) заведующий; б) Ученый совет; в) декан; г) ректор.
27.	Основными структурными единицами ВУЗа являются: а) факультеты и кафедры; б) цеха и участки; в) научно-исследовательские лаборатории и кафедры; г) научно-исследовательские лаборатории и факультеты.
28.	Какие черты характера свойственны коммерсанту: а) умение управлять собой, б) организаторские качества,

	<p>в) умение анализировать информацию, г) инициативность, д) логическое мышление</p>
29.	<p>Выделите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарту:</p> <p>а) консультативная деятельность б) торгово-технологическая деятельность; в) экспертная деятельность г) организационно-управленческая деятельность; д) научно-исследовательская деятельность; е) проектная деятельность; ж) логистическая деятельность; з) учетная деятельность</p>
30.	<p>Отметьте общие черты между предпринимателем и коммерсантом:</p> <p>а) коммерсант воспринимает свой район сбыта так же, как предприниматель свою фирму. б) стремление добиваться максимальной прибыли, используя свои умения, знания и навыки, учитывая перспективу. в) степень принятия рисков</p>
31.	<p>Коммерсант— это:</p> <p>а) специалист по бухгалтерскому учету, работающий по системе учёта в соответствии с действующим законодательством; б) специалист в сфере торговли, это человек, деятельность которого связана с получением денежной прибыли, в) специалист по консультированию различных проектов г) специалист по управлению кадрами д) специалист в области человеческих взаимоотношений е) специалист по организации процессов, связанных с куплей-продажей, обменом и продвижением товаров от производителей к потребителям с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли. ж) универсальный специалист в сфере торговли, от которого зависит эффективность и прибыль компании</p>
32.	<p>Что понимают под коммерцией:</p> <p>а) деятельность, связанную с продажей каких-либо товаров б) любую предпринимательскую деятельность. в) создание и производство новых товаров г) оказание посреднических услуг в сфере торговли. д) изготовление различных вещей, изделий</p>
33.	<p>В чем актуальность изучения курса Введение в профессию:</p> <p>а) в формировании у обучающихся общих представлений о выбранной специальности; б) в осознании интереса к будущей профессии. в) в подготовке специалиста по бухгалтерскому учету, работающему по системе учёта в соответствии с действующим законодательством; г) показать место и роль современных специалистов в области коммерции в экономических процессах национального и международного рынка; д) ознакомить студентов с основными направлениями организации и развития современного учебного процесса в вузе; е) научить обучающихся юридической грамотности по ведению домашнего хозяйства и строительства</p>

34.	Условия отнесения информации к коммерческой тайне а) ценность информации для владельца б) экономическая ценность информации в) действительная или потенциальная коммерческая ценность г) неизвестность третьим лицам и отсутствие к ней свободного доступа д) возможность продажи информации е) охрана владельцем конфиденциальности информации
35.	По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков: а) производственный риск; б) кадровый риск; в) информационный риск; г) финансовый риск; д) коммерческий риск. 5.
36.	Риск - это: а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток; б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка; в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий; г) вероятность провала программы продаж; д) вероятность успеха в бизнесе.

Пример экзаменационного билета по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» представлен в Приложении 4 к рабочей программе дисциплины.

#### 4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

##### *Тематика докладов*

1. Характеристика субъектов торговли по правовому статусу.
2. Посреднические структуры в торговой деятельности, их виды, различия.
3. Коммерческая сделка: содержание, виды и процесс проведения.
4. Ассортимент товаров и факторы его формирования
5. Коммерческая тайна. Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну

##### *Примеры тестов:*

1. Какие из перечисленных характеристик присущи розничной торговле:
  - а) вид деятельности, связанной с заключением договора на доставку товара;
  - б) вид деятельности, связанной с реализацией товаров и услуг непосредственно потребителям;
  - в) вид деятельности, связанной с поставкой товаров и услуг рыночным посредникам;
  - г) вид деятельности, связанной с продвижением товара – реклама, услуги;
  - д) вид деятельности по изучению спроса населения и изысканию источников поступления товаров.
2. Что понимают под коммерцией:
  - а) деятельность, связанную с продажей каких-либо товаров
  - б) любую предпринимательскую деятельность.
  - в) создание и производство новых товаров
  - г) оказание посреднических услуг в сфере торговли.
  - д) изготовление различных вещей, изделий
3. Выделите основные виды профессиональной деятельности коммерсанта согласно стандарту:
  - а) консультативная деятельность
  - б) торгово-технологическая деятельность;

- в) экспертная деятельность
- г) организационно-управленческая деятельность;
- д) научно-исследовательская деятельность:
- е) проектная деятельность:
- ж) логистическая деятельность:
- з) учетная деятельность

4. *Непосредственное руководство деятельностью факультета осуществляет...*

- а) заведующий;
- б) Ученый совет;
- в) декан;
- г) ректор.

5. *Лицо, занимающееся организацией купли-продажи товаров и услуг и консультационной деятельностью, связанной с потребительной ценностью продукции, называется:*

- а) экономист;
- б) аудитор;
- в) главный бухгалтер;
- г) коммерсант
- д) менеджер по персоналу

#### ***Индивидуальные задания для самостоятельной работы:***

1. Составить словарь основополагающих терминов в области торговли.
2. Сделать анализ сходства и отличий предпринимательства и коммерции
3. Сделать анализ сходства и отличий акционерных обществ различного типа
4. Сравните ассортимент одинаковой группы товаров в двух рядом расположенных магазинах
5. В рядом расположенном магазине выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его

#### **5 Типовые задания к лабораторным занятиям – не предусмотрены**

#### **6 Типовые задания к интерактивным занятиям**

*Ситуация 1.* В сети крупных универсамов присутствуют следующие товарные группы: хлебобулочные изделия, кондитерские изделия, бакалея, молочная гастрономия, средства личной гигиены, мясная гастрономия, мясная кулинария, диабетические продукты, хозяйственно- бытовые товары, рыба и морепродукты, замороженные продукты, товары для животных, электротовары, овощи и фрукты, соки и вод, алкогольная продукция, парфюмерия и косметика, бытовая химия, табачные изделия, детское питание, товары собственного производства (салаты, выпечка).

- Выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его.
- Какие еще дополняющие товары можно включить в ассортимент универсамов?

#### **7.Примеры тестов для контроля знаний**

##### **1. Цель, которую преследуют коммерческие организации на рынке:**

- а) увеличение объемов продаж;
- б) максимально возможное снижение расходов;
- в) получение прибыли в результате своей деятельности

##### **2.Защита информации это:**

- а) процесс сбора, накопления, обработки, хранения, распределения и поиска информации;
- б) преобразование информации, в результате которого содержание информации становится непонятным для субъекта, не имеющего доступа;
- в) получение субъектом возможности ознакомления с информацией, в том числе

- при помощи технических средств;  
 г) совокупность правил, регламентирующих порядок и условия доступа субъекта к информации и ее носителям;  
 д) деятельность по предотвращению утечки информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на неё.

**2. Оптовая торговля – это:**

- а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием  
 б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров  
 в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью  
 г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами

**3. Какие факторы влияют на коммерческую деятельность?**

- а) наличие конкуренции  
 б) наличие поставщиков  
 в) наличие банков  
 г) научно-технический прогресс  
 д) международная обстановка

**4. Объектами коммерческой деятельности являются:**

- а) страховые компании,  
 б) товары,  
 в) услуги,  
 г) торговые дома,  
 д) ярмарки.  
 е) информация,  
 ж) ценные бумаги,

## **VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ**

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий, работам по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)» представлена в таблице:

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)»

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться

	в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические (семинарские) занятия	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа (для заочной формы обучения)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Тестирование	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).
Кейс-ситуация	Обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его

## **VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ**

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

**Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:**

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля для студентов очной формы обучения

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля

Расчет баллов по результатам текущего контроля во 2 семестре:

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Торговля, сущность, место и роль в экономике России	собеседование	1
		доклад, реферат	1
		тесты	1
		<b>итого</b>	<b>3</b>
		Тема 2. Торговые структуры, их виды и функции	собеседование
	доклад, реферат		1
	кейс-ситуация		2
	тесты		1
	<b>итого</b>		<b>5</b>
	Тема 3. Ресурсный потенциал торговли	собеседование	1
		Кейс-ситуация	2
		<b>итого</b>	<b>3</b>
	Тема 4. Сущность и содержание коммерческой деятельности и коммерческих операций	собеседование	1
		доклад, реферат	1
		Кейс-ситуация	2
		тесты	1
		<b>итого</b>	<b>5</b>
	Тема 5. Оценка торговой деятельности предприятия	собеседование	1
		доклад, реферат	1
		Кейс-ситуация	2
<b>итого</b>		<b>4</b>	
Всего			<b>20</b>

2) Критерии оценки курсовой работы – не предусмотрены

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Собеседование – 1 балл

**1 балл** выставляется студенту, если он свободно отвечает на теоретические вопросы и показывает глубокие знания изученного материала,

**0,7 баллов** выставляется студенту, если его ответы на теоретические вопросы не достаточно полные, имеются ошибки при ответах на дополнительные вопросы,

**0,4 балла** выставляется студенту, если он отвечает на 50% задаваемых вопросов и частично раскрывает содержание дополнительных вопросов,

**0,2 балла** выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

Реферат, доклад – 1 балл

**1 балл** – выставляется студенту, если выполнены все требования к написанию доклада (презентации): обозначена проблема и обоснована ее актуальность, проведен анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, выполнена качественная презентация,

**0,7 баллов** – выставляется студенту, если основные требования к докладу (презентации): выполнены, но присутствуют недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала, отсутствует логическая последовательность в суждениях, не выдержан объем реферата, имеются упущения в оформлении презентации;

**0,4 балла** – выставляется студенту, если имеются существенные отклонения от требований к докладу (презентации). В частности, тема раскрыта частично, допущены ошибки и отсутствуют выводы.

**0,2 балла** выставляется студенту, если он теоретическое содержание курса освоил частично или отсутствует ориентация в излагаемом материале, нет ответов на задаваемые дополнительные вопросы.

#### Тестирование – 1 балл

**1 балл** выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий

**0,7 балла** выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий

**0,4 балла** выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий

**0,2 балла** выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий

#### **Критерии балльной оценки контрольной работы (для студентов заочной формы обучения).**

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

#### **4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям – не предусмотрен**

#### **5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям**

*Критерии оценки ситуационных заданий - 2 балла:*

Критерии балльной оценки деловой ситуации на основе кейс-метода

- «отлично» (2 балла) - студент проявляет глубокие знания и навыки, аналитические способности, творческий подход, аргументирует собственное мнение, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;

- «хорошо» (1,5 балла) - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность, но допускает некоторые неточности, отсутствует достаточная глубина и зрелость суждений;

- «удовлетворительно» (1 балл) - студент отвечает не достаточно глубоко и самостоятельно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;

- «неудовлетворительно» (0,2 балла) - студент отвечает неуверенно, поверхностно и бессистемно, допускает неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень знаний и компетенций.

### Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
1. Подготовка научной статьи	10
2. Участие в конференции	10
<b>Итого</b>	<b>20</b>

### Критерии оценки промежуточной аттестации

**Экзамен** по результатам изучения дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)» во 2 семестре проводится по экзаменационным билетам, включающим два теоретических вопроса и 1 практическое задание), и соответствует **40 баллам**. Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на первый вопрос – 15 баллов;
- правильный ответ на второй вопрос-15 баллов;
- правильное выполнение практического задания – 10 баллов.

**Итоговый балл** формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

### Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«отлично»	ПК-2	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p><b>Владет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>

		ПК-7	<p><b>Знает верно и в полном объеме:</b> элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p><b>Умеет верно и в полном объеме:</b> организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p><b>Владеет навыками верно и в полном объеме:</b> навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>
70 – 84 баллов	«хорошо»	ПК-2	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p><b>Знает с незначительными замечаниями:</b> элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p><b>Умеет с незначительными замечаниями:</b> организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p><b>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</b> навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	ПК-2	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b> навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p><b>Знает на базовом уровне, с ошибками:</b> элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p><b>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</b> организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p><b>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</b></p>

			<p>навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»	ПК-2	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> элементы торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> анализировать торгово-технологический процесс на предприятиях оптовой и розничной торговли</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии</p>
		ПК-7	<p><b>Не знает на базовом уровне:</b> элементы материально-технического обеспечения, условия и правила закупки товаров, методы продажи товаров</p> <p><b>Не умеет на базовом уровне:</b> организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, проводить закупку и продажу товаров</p> <p><b>Не владеет на базовом уровне:</b> навыками и способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, методами закупки и продажи товаров</p>

## ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

Рабочая программа по дисциплине «Введение в профессию» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания

протокол № 8 от «17» марта 2020 г.  
Заведующий кафедрой [подпись] / В. Н. Буба /

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова  
протокол № 7 от «19» марта 2020 г.  
Председатель [подпись] / Т. Л. Аванян /

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова  
протокол № 8 от «26» марта 2020 г.  
Председатель [подпись] / А. В. Петровская /

**Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова**  
**Карта обеспеченности дисциплины «Введение в профессию (торговое дело)»**  
**учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами**

Кафедра торговли и общественного питания  
 ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело  
 Направленность (профиль) программы  
 Уровень подготовки прикладной бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1 (при наличии в ЭБС); или =(столбец4 столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Основная литература</b>							
1.	Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / Иванов М.Ю., Иванова М.В.	М.:ИЦ РИОР: ИНФРА-М, 2016. - 97 с.: (ВО: Бакалавриат). ISBN 978-5-9557-0363-3 Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=39860">https://znanium.com/read?id=39860</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2.	Панкратов Ф.Г., Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.- 13-е изд.	М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=94344">https://znanium.com/read?id=94344</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3.	Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп.	М.: Дашков и К, 2012. - 692 с.: 60x84 1/16. (переплет) ISBN 978-5-394-01129-0 Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=358571">https://znanium.com/read?id=358571</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
<b>Всего</b>			x	3	x	x	1
<b>Дополнительная литература</b>							
1.	Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью. Учебник для бакалавров / Л.П.Дашков,	М.: <a href="https://znanium.com/read?id=241106">Дашков и К</a> , 2018. – 400 с. ISBN 978-5-394-02531-0. Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=241106">https://znanium.com/read?id=241106</a>	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

	О.В.Памбухчиянц – 2-е изд., перераб.						
2.	Иванов Г.Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова.	М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 96 с.: 60x90 1/16. (обложка). (Высшее образование). ISBN 978-5-8199-0554-8 – Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=237374">https://znanium.com/read?id=237374</a>	х	да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
3.	Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9. Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=63151">https://znanium.com/read?id=63151</a>	х	да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
4.	Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Брагин Л.А., Панкина Т.В.	Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0900-3. - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=345289">https://znanium.com/read?id=345289</a>	х	да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
5.	Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров	М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с.: 70x100 1/16 (Обложка) ISBN 978-5-905554-97-1 - Режим доступа: <a href="https://znanium.com/read?id=196461">https://znanium.com/read?id=196461</a>	х	да, ЭБС «Znanium»			
	<b>Всего</b>		х	8	х	1	

Преподаватель   А.Г.Абазян, Н.И.Денисова  
(подпись, дата)

И.о. Зав. кафедрой  Е.Н.Губа

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво

## Приложение 2

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования  
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»  
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ

## Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № \_\_**  
**по дисциплине «Введение в профессию (торговое дело)»**

1.	Оценка, разработка критериев и выбор поставщиков: содержание и этапы работ.
2.	Розничная торговая сеть: понятие, классификация специализация и типизация.
3.	<p><b>Основные функции розничной торговой сети:</b></p> <p>а) приемки, хранение и продажа товаров;</p> <p>б) изучение спроса покупателей и продажа товаров;</p> <p>в) доставка товаров в магазины и оптовая продажа товаров;</p> <p>г) выполнение всего комплекса торгово-технологического процесса с целью удовлетворения спроса покупателей и получения прибыли;</p> <p>д) проведение рекламных мероприятий</p>

Преподаватель, к.э.н., доцент

(подпись)

А.Г.Абазян

(подпись)

Н.И.Денисова

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

(подпись)

С.Н.Диянова

Утверждено на заседании кафедры Протокол от 23.03.17 г. № 4