


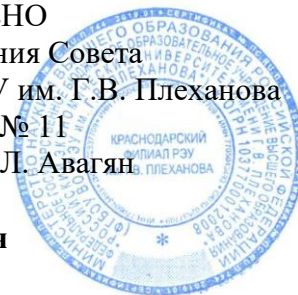
Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 15.10.2024 13:24:25
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17e9070e31fd41b6a6ac5a1f10c8e5199

Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение направленность (профиль) программы Товарная экспертиза и оценочная деятельность



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

УТВЕРЖДЕНО
протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от 28.05.2019 № 11
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра торговли и общественного питания

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

**Б1.Б.19 Организация и управление коммерческой
деятельностью**

**Направление подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль)
Товарная экспертиза и оценочная деятельность**

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

**Краснодар
2019 г.**

Рецензенты:

1. Хохлова Т.П., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова

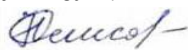
2. Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Аннотация рабочей программы дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью»:

Цель изучения дисциплины – теоретическое изучение и практическое освоение студентами организации и управления торговыми процессами в тесной увязке с функционированием и организацией материально-технической базы и коммерческой деятельностью торговых предприятий; знакомство с новейшими достижениями в области создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий товародвижения; приобретение навыков решения задач в области организации торговых процессов;

Задачи дисциплины – формирование у будущих специалистов знаний и практических навыков рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, а также умения организовать и управлять ими на уровне торговых предприятий; освоение новых подходов к созданию современных интегрированных торговых систем.

Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:


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

Рабочая программа дисциплины рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания. Протокол от 28.03.2019 № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент

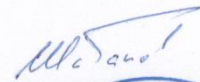


С.Н. Диянова

Согласовано

Протокол заседания Учебно-методического совета от 18.04.2019 № 6

СОГЛАСОВАНО



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



СОДЕРЖАНИЕ

1.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ				
РАЗДЕЛ.....4				
II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ				
ДИСЦИПЛИНЫ.....9				
III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ				
.....17				
IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-				
ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ				
ДИСЦИПЛИНЫ.....18				
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ				
.....32				
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА				
.....38				
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ				
ДИСЦИПЛИНЫ				
.....50				
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ				
ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА				
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ				
КОМПЕТЕНЦИЙ51				
Лист регистрации изменений				
.....59				
 Приложения:				
Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-		библиотечными ресурсами		
.....60				
Образец	экзаменационного			билета
.....62				
Примерный	перечень	тем	курсовых	работ
.....63				

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» является:

1. Освоение теоретических знаний в области организации и управления коммерческой деятельностью на торговых предприятиях;
2. Приобретение умений в использовании инструментария коммерческой деятельности для принятия управленческих решений на предприятиях торговли;
3. Формирование у студентов знаний и навыков, соответствующих квалификации, в процессе осуществления ими основных организационных и управленческих функций, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приёмкой и реализацией товаров;

1.2 Учебные задачи дисциплины

Студентам для овладения всеми теоретическими знаниями и практическими навыками необходимо:

Знать:

- специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием;
- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- специфику формирования товарного ассортимента предприятий, методики его анализа и оценки;
- организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности;
- основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж;

Уметь:

- организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров;
- формировать товарный ассортимент с учетом требований рынка;
- организовать работу с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров;
- организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров.

Владеть:

- методами и инструментами исследования и формирования рынка и потребительского спроса;
- особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач;
- подходами, методами и инструментарием осуществления функциональной коммерческой деятельности предприятия.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к базовой части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Информационные технологии», «Правовое регулирование коммерческой деятельности», «Менеджмент», «Маркетинг», «Экономика организации».

Для успешного освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью», студент должен:

по дисциплине «Информационные технологии»

1. **Знать:** естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров

2. **Уметь:** применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров

3. **Владеть** способностью применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологических процессов и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров

По дисциплине «Правовое регулирование коммерческой деятельности»

1. **Знать:** основы правовых знаний в различных сферах деятельности, нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

2. **Уметь:** использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности, использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

3. **Владеть:** способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности, умением использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

По дисциплине «Менеджмент»

1. **Знать:** основы организационно-управленческих решений в стандартных и нестандартных ситуациях, основы самоорганизации и самообразования, организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;

2. **Уметь:** работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, самоорганизовываться и самообразовываться, находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях;

3. **Владеть:** способностью работать в коллективе, толерантно воспринимая социальные, этнические, конфессиональные и культурные различия, способностью к самоорганизации и самообразованию, способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях

По дисциплине «Маркетинг»

1. **Знать:** основы экономических знаний в различных сферах деятельности, основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач, коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости, требования к упаковке и маркировке, правилам и срокам хранения, транспортирования и реализации товаров, правилам их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь

2. **Уметь:** использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач, анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости, осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения,

транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь;

3. **Владеть:** способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности, способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач, умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, способностью выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости, способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продажи согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь

По дисциплине «Экономика организации»

1. **Знать:** основы экономических знаний в различных сферах деятельности, основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач;

2. **Уметь:** использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности, использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач ;

3. **Владеть:** способностью использовать основы экономических знаний в различных сферах деятельности, способностью использовать основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении профессиональных задач.

Изучение дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Оценочная деятельность в товароведении», «Управление качеством», «Таможенная экспертиза», «Инновации в торговой деятельности».

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		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего	59,85	15,85	39,85
1. Аудиторная работа (Ауд), всего:	56	12	36
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	28(4)	6 (2)	12 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	6 (4)	24 (6)
2. Электронное обучение (Элек.) (при наличии в учебном плане)	-	-	-
3. Индивидуальные консультации (ИК) (заполняется при наличии по дисциплине)	0,5	0,5	0,5

<i>курсовых работ)</i>			
4. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) <i>(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)</i>	1	1	1
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:	84,15	128,15	104,15
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРс)	33,5	104,5	53,5
самостоятельная работа на курсовую работу	18	18	18
самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)	32,65	5,65	32,65

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.

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины в соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата, должны быть решены следующие профессиональные задачи и сформированы следующие общекультурные (ОК), обще профессиональные (ОПК), профессиональные (ПК) компетенции:

ОПК-3; ПК-2; ПК-1; ПК-15

ОПК-3 - умением использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности.

В результате освоения компетенции **ОПК-3** студент должен:

1. Знать: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием

2. Уметь: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров

3. Владеть: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности

ПК-1 – умение анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

В результате освоения компетенции **ПК-1** студент должен

1. Знать: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж

2. Уметь: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

3. Владеть: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

ПК-2 - способность организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять

связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности

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

1. Знать: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач

2. Уметь: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств

3. Владеть: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств

ПК-15 умение работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей

В результате освоения компетенции **ПК- 15** студент должен:

1. Знать: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности

2. Уметь: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров

3. Владеть: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента - КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим семинарские и (или) практические занятия, в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме 56,0 часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине, в том числе лекции – 28,0 часов, практические занятия – 28,0 часов, в виде следующих работ:

- написание рефератов - научный руководитель оценивает реферат, сопровождая оценку кратким отзывом в работе;

- доклады с последующим устным выступлением на семинаре

- выступления на семинарах предназначены для контроля за успеваемостью студентов, а также для углублённого изучения материала в дискуссионной форме (обсуждение доклада студентами, выражения мнения студентов по поводу доложенной темы, ответы докладчика на мнение студентов в ходе обсуждения темы), затем оценивается преподавателем;

- работа с тестами и вопросами для самопроверки;

- индивидуальные консультации и прием защиты курсовых работ.

Промежуточная аттестация проводится

для очной формы обучения – в 4 семестре – экзамен
для очно-заочной формы – в 4 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 «Организация и управление коммерческой деятельностью» 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 «Организация и управление коммерческой деятельностью», 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
Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности	Основные понятия, содержание, функции коммерческой деятельности. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Информационное обеспечение. Коммерческая тайна Понятие коммерческого риска, классификация, методы его снижения.	ОПК-3 ПК-15	Входной контроль Лекция, собеседование, доклады, тесты, деловая игра
Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	Объекты коммерческой деятельности. Товар как объект КД Субъекты коммерческой деятельности в РФ: понятие и классификация. Организационно-правовые формы субъектов. Торговые предприятия, их виды, функции. Объединения.	ОПК-3	Лекция, собеседование, доклады, тесты, ситуационные задания
Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере	Сущность, значение и содержание закупочной работы Организация закупки товаров, этапы закупочной работы, их характеристика. Заявки и заказы на товар, их роль в торговле. Источники закупок, их	ОПК-3 ПК-1, ПК-2,	Лекция, собеседование, тесты, ситуационные задания,

закупок товаров.	оценка Порядок и критерии выбора поставщика Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров. Простая и сложная структуры хозяйственных связей. Коммерческая работа по организации хозяйственных связей. Порядок регулирования хозяйственных связей по поставкам товаров. Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей. Договоры, их виды, классификация. Подготовка к заключению договора поставки. Структура и содержание договора поставки. Понятие спецификации и ее значение в договорных отношениях.		рефераты
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	Понятие и сущность товародвижения, его принципы и формы. Факторы, влияющие на процесс товародвижения. Технология товародвижения. Формы и основные звенья процесса товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения, их выбор. Подготовка продукции к отправке, отгрузке потребителям. Выбор оптимального вида транспорта. Технология и организация доставки товаров. Основные документы, применяемые при отгрузке, отпуске продукции. Сущность и основные требования к организации товароснабжения. Технология и организация завоза товаров в розничные предприятия; формы, схемы, маршруты	ПК-2 ПК-15	Лекция, собеседование, рефераты, тесты, ситуационные задания
Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	Понятие об ассортименте товаров и их классификация. Свойства и показатели ассортимента товаров. Формирование ассортимента товаров на предприятиях торговли и задачи, решаемые на основе категорийного менеджмента. Жизненный цикл изделия. Стратегия фирмы на каждой стадии жизненного цикла товара.	ПК-1	Лекция, собеседование, доклады, ситуационные задания,
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	Понятие оптовой торговли, роль и задачи оптовой торговли в процессе товародвижения. Функции оптовой торговли, её особенности. Оптовые предприятия, их типы и виды, Торгово-посреднические структуры. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в товародвижении. Особенности маркетинговой деятельности на предприятиях оптовой торговли. Формы и методы оптовой продажи товаров	ОПК-3 ПК-15	Лекция, дискуссия, ситуационные задачи, тесты, доклады
Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности	Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах. Роль и значение	ПК-1 ПК-15	Лекция, дискуссия, тесты, рефераты, доклады, деловая

оптовой торговли	биржевой торговли, виды бирж, порядок организации и проведения биржевых торгов, документальное оформление сделок. Виды оптовых ярмарок; организация их работы; порядок заключения договоров на ярмарке. Сущность аукционов; порядок организации и проведения аукциона, оформление сделок. Сущность и формы тендеров; порядок организации и проведения тендерных торгов, работа оптовых продовольственных рынков		игра
Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка	Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений. Содержание складского технологического процесса и принципы его организации. Организация и технология хранения и отпуска товаров со склада. Управление торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях оптовой торговли. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	ПК-15	Лекция, тесты, рефераты, доклады
Тема 9. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	Торгово-технологический процесс на складе: понятие, назначение, содержание, принципы его организации и управления. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Требования нормативных документов по приёмке. Основные правила и методы приемки по количеству и качеству. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Организация и технология отпуска товаров со склада. Организация технологического процесса на складе	ПК-15	Лекция, тесты, рефераты, доклады
Тема 10. Розничные торговые предприятия, классификация, функции и принципы размещения	Сущность РТ, её функции и особенности размещения розничных предприятий, факторы и требования к размещению. Специализация и типизация предприятий. Современные форматы предприятий торговли. Розничная торговая сеть.	ОПК-3	Интерактивная лекция, тесты, доклады, рефераты, ситуационные задания, кейс
Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов	Требования к устройству магазинов: Состав, планировка торгового зала магазина и связь помещений магазина. Устройство и планировка помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже.	ОПК-3	Лекция, дискуссия, ситуационные задачи, тесты, деловая игра, рефераты
Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	Сущность и основные требования к организации товароснабжения. Технология и организация завоза товаров в розничные предприятия; формы, схемы, маршруты. Торгово-технологический процесс. Формы продажи товаров. Организация и технология разгрузки и приемки товаров; хранение товаров и подготовка их к продаже.	ПК-15	Интерактивная лекция, дискуссия, доклад, тесты, мини-кейс, ситуационные задания

	Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Внедрение современных форм торгового обслуживания.		
--	---	--	--

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;
 практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях;
 письменные или устные домашние задания;
 написание рефератов;
 тестирование;
 консультации преподавателей;
 самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных или устных заданий, работа с литературой, конспектирование.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- интерактивные лекции;
- ситуационные задачи и их анализ;
- кейс-метод;
- деловые игры.
- групповые дискуссии;
- доклады с последующим устным выступлением на семинаре - выступления на семинарах предназначены для контроля за успеваемостью студентов, а также для углублённого изучения материала в дискуссионной форме (обсуждение доклада студентами, выражения мнения студентов по поводу доложенной темы, ответы докладчика на мнение студентов в ходе обсуждения темы), затем оценивается преподавателем.

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

4.1 Литература

Основная литература:

1. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) (Переплёт) ISBN 978-5-8199-0626-2. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=246593>
2. Иванов, Г. Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, А.Ф. Никишин, С.С. Шипилова. - Москва : ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 96 с. ISBN 978-5-8199-0554-8. ВО – Бакалавриат
 Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=237374>
3. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=63151>

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/
3. О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (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. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2014. - 692 с (переплет) ISBN 978-5-394-01129-0. –
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358571>
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва :Дашков и К, 2017. - 500 с.ISBN 978-5-394-01418-5. ВО – Бакалавриат.
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>
3. Иванов, Г. Г. Коммерция: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, С.Л. Орлов. - Москва : ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 160 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-8199-0555-5.
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=163011>
4. Синяева И.М. Маркетинг в коммерции. Учебник / И.М.Синяева, С.В.Земляк, В.В.Синяев. М.: Дашков и К, 2016. – 548 с. ВО - Бакалавриат
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=122021>
5. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие / М.Ю.Иванов, М.В.Иванова. М.: РИОР. 2016. – 97с. ВО – Бакалавриат
Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Информационная справочно-правовая система Консультант плюс (локальная версия)
2. Справочно-правовая система Гарант (локальная версия)
3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ»
<http://kodeks.systems.ru>
5. Электронный фонд нормативно-технической и нормативно-правовой информации
<http://docs.cntd.ru/>

4.3 Перечень электронно- образовательных ресурсов

1. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» <http://znanium.com>
2. Электронно-библиотечная система BOOK.ru <http://www.book.ru>
3. Электронно-библиотечная система «Лань» <http://www.e.lanbook.com>
4. «Университетская библиотека online» <http://www.biblioclub.ru>
5. 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>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. Библиографическая и реферативная база данных Scopus <https://www.elsevier.com/solutions/scopus>
2. Исследовательская база данных EBSCO <https://www.ebsco.com/>
3. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>
4. База данных стандартов и регламентов Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт) <https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/catalognational>

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

1. Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>
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
5. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ <http://www.eup.ru>
7. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
8. Энциклопедиум [энциклопедии, словари, справочники] - справочный портал <http://enc.biblioclub.ru>
9. КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы) <http://cyberleninka.ru/>
10. Университетская информационная система РОССИЯ (УИС РОССИЯ) - тематическая электронная библиотека и база данных для исследований и учебных курсов <http://www.uirussia.msu.ru/>
11. Союз «Краснодарская торгово-промышленная палата» - . <http://www.tppkuban.ru>
12. Электронный журнал для потребителей «СПРОС» - www.spros.ru .
13. Официальный сайт Общества защиты прав потребителей - <http://www.ozpp.ru/>
14. 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 (Методическое пособие по организации самостоятельной работы студентов)

Задания для организации самостоятельной работы «Методическое пособие по организации самостоятельной работы студентов» представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>» по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Раздел I Теоретические основы организации коммерческой деятельности торгового предприятия

Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности

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

Вопросы для самопроверки:

1. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
2. Факторы внешней и внутренней среды коммерческого предприятия, методы их анализа и использование для решения коммерческих задач.
3. Понятие «коммерческая информация», источники и методы ее получения.
4. Каковы основные функции органов государственного регулирования коммерческой деятельности?
5. Основные этапы коммерческой работы на предприятии.

Тематика рефератов, докладов:

1. Сущность и основные задачи торговой отрасли. Основные тенденции развития торговли.
2. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
3. Правовое регулирование торговли.
4. Возможные каналы утечки информации о деятельности торгового предприятия. Содержание организационных мер по предотвращению утечки коммерческой информации
5. Понятие «коммерческая тайна». Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну

Задания для самостоятельной работы:

1. Сделать анализ сходства и отличий предпринимательства и коммерции
2. Составить словарь терминов в области торговли.
3. Составить перечень услуг, предоставляемых торговлей, дать их характеристику

Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности

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

Вопросы для самопроверки:

1. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Виды коммерческих операций.
2. Организационно-правовые формы юридических лиц
3. Основные цели и функции некоммерческих торговых организаций?
Дайте определение понятия «юридическое лицо» согласно действующего законодательства
4. Характеристика торговых предприятий по объединению лиц
5. Характеристика торговых предприятий по объединению капитала
6. Объединения торговых предприятий: основные цели, функции, виды. Дайте характеристику картеля, синдиката, пула, треста. Чем отличается концерн от конгломерата?
7. Дайте характеристику ФПГ, холдинга.
8. Объекты коммерческой деятельности: их виды, характеристика

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Основные организационно-правовые формы коммерческих предприятий как юридических лиц.
2. Сравнительная характеристика акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью
3. Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы предприятия.
4. Формы объединения коммерческих предприятий, существующих в сфере оптовой и розничной торговли.
5. Сравнительная характеристика товарищества и общества

Задания для самостоятельной работы:

1. Сделать анализ сходства и отличий акционерных обществ различного типа
2. Составить таблицу преимуществ и недостатков физических и юридических лиц
3. Дать характеристику индивидуальной форме хозяйствования

Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров

Литература: О-2,3; НПД-1,5; Д-1,2,5.

Вопросы для самопроверки:

1. Назовите отличия договора поставки от договора купли продажи.
2. Какие критерии и порядок выбора поставщика?
3. Назовите основные обязанности поставщика и покупателя.
4. Раскройте содержание оферты
5. Дайте определение понятия «поставщик».

Тематика рефератов, докладов

1. Порядок заключения и расторжения договоров поставки.
2. Хозяйственные связи между поставщиками и покупателями; регулирующие их правовые документы
3. Организация закупки товаров торговыми предприятиями, этапы закупочной работы, их характеристика
4. Заявки и заказы на товар, их роль в торговле
5. Выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров, их оценка и выбор поставщиков

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения

Литература: О-1,2,3; НПД-1,5.**Вопросы для самопроверки:**

1. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
2. Условия рационального построения процесса товародвижения.
3. Какое влияние оказывают на организацию процесса товародвижения размещение предприятий промышленности и сельского хозяйства и их специализация?
4. Каковы условия применения транзитной формы товародвижения?
5. Каковы условия применения складской формы товародвижения?

Рефераты, доклады по теме:

1. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
2. Технологический процесс товародвижения, его основные операции
3. Каналы распределения, их выбор
4. Характеристика основных форм товародвижения
5. Роль и задачи транспорта в процессе товародвижения.
6. Характеристика отдельных видов транспорта. Выбор видов транспорта для перевозки грузов.

Задания для самостоятельной работы

1. Дайте определение категорий «товародвижение» и «товароснабжение» (в форме таблицы), проведите их логический анализ, установите взаимосвязь и различия в данных понятиях.

Таблица – Анализ экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»

Категория	Определение	Элементы	Сходство	Различия
Товародвижение				
Товароснабжение				

Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли

Литература: О-1,3; Д-1,2,5.**Вопросы для самопроверки:**

1. Каковы различия между понятием «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»:
2. Основные характеристики ассортимента
3. Назовите виды ассортимента по степени удовлетворения потребителей
4. Что такое «широта» ассортимента?
5. Что такое «глубина» ассортимента?
6. Какие товары должны включаться в ассортимент товаров торгового предприятия в первую очередь?
7. Что такое товарная политика
8. Что называется жизненным циклом товара?

Задания для самостоятельной работы:

1. Сравните ассортимент одинаковой группы товаров в двух рядом расположенных магазинах
2. В рядом расположенном магазине выделите товары основного ассортимента и товары дополняющие его

3. Рассчитайте широту и глубину торгового ассортимента Вашего магазина

Раздел II. (Модуль II.) Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли и торгово-посреднических структур
Тема 7 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

Литература: О-2,3; НПД -2,4; Д-1,2,5.

Вопросы для самопроверки:

1. Что представляют собой оптовые предприятия? Основные признаки их классификации
2. Охарактеризуйте оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня.
3. Оптовая торговля: понятие, сущность, особенности, роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
4. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия, оказывающего полный набор услуг
5. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения
6. Назовите последовательность операций по оптовой продаже товаров
7. Дайте определение дистрибьютора и назовите его функции.

Рефераты, доклады по теме:

1. Роль посредников в организации коммерческой деятельности на рынке. Типы посредников.
2. Функции оптовой торговли, её особенности
3. Посреднические оптовые структуры как организаторы оптового товарооборота. Их функции и назначение.
4. Формы и технология оптовой продажи товаров.
5. Маркетинговые решения оптовых торговых предприятий об ассортименте, цене товара, стимулировании продажи.

Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли

Литература: О-2,3; НПД -2,4; Д-1,2,4.

Вопросы для самопроверки:

1. Основные цели, функции и особенности товарных бирж
2. Характеристика товара, реализуемого на бирже, виды биржевых сделок
3. Каков порядок заключения и оформления биржевых сделок?
4. Основные органы управления деятельностью биржи
5. Отличие аукциона от биржи. Основные виды аукционов
6. Что такое лот, стринги?
7. Порядок проведения аукциона и оформления сделок
8. Характеристика основных этапов подготовки аукциона
9. Что представляют собой оптовые продовольственные рынки и кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?
10. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.
11. Организация работы выставок-ярмарок
12. В чем заключается суть факторинга?
13. Что такое франчайзинг?

Тематика рефератов, докладов, эссе:

1. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
2. Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
3. Аукционы: виды, этапы подготовки, особенности проведения
4. Организация и технология работы торговых домов.
5. Организация и технология работы оптовых ярмарок.
6. Тендеры как форма организации закупки товаров: содержание, особенности и организация
7. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
8. История появления и становления бирж.

Задания для самостоятельной работы:

1. Выявить различия в содержании и направленности услуг организаторов и оформить ответ в виде таблицы.

Таблица

Характеристика услуг организаторов оптового оборота.

Вид организатора	Товарная специализация	Выполняемые функции	Обслуживаемый контингент	Форма представления товара
1. Ярмарки 2. Выставки-продажи 3. Товарные биржи 4. Аукционы 5. Оптовые продовольственные рынки				

Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка**Литература: О-2,3; НПД -2,4; Д-1,2,5.****Вопросы для самопроверки:**

1. Какие функции выполняют склады оптовых предприятий торговли?
2. Каковы признаки, по которым классифицируются склады? Специализация и типизация складов
3. Чем обусловлена необходимость строительства складов при организации товародвижения?
4. Характеристика систем складирования и структура складского хозяйства.
5. Характеристика оборудования для хранения материалов. Расчет площади склада.
6. Характеристика подъемно-транспортного оборудования в складском хозяйстве и определение потребности в нем.

Темы докладов (выступлений):

1. Роль и место складов в системе товародвижения.
2. Технологические и общетехнические требования к складам
3. Особенности устройства и технологической планировки складов.
4. Параметры склада. Методики расчета потребности в складской площади
5. Каковы основные виды складских помещений, их рациональная взаимосвязь?
6. Склады: понятие и классификация.

Тематика рефератов, эссе:

1. Механизация и автоматизация работ на торговом складе. Уровень механизации и порядок его определения. Пути повышения механизации и автоматизации на складе.
2. Материально-техническая база склада: сущность, значение, содержание. Технологическое оборудование складов
3. Классификация и функции складов. Специализация и типизация складов
4. Размещение складов. Структура складских помещений и площадей.
5. Особенности устройства и планировки складов. Определение потребности в складской площади

Задания для самостоятельной работы

1. Проработать литературу по теме: «Технологическое и подъемно-транспортное оборудование, используемое на торговых складах» и составить конспект
2. Представить в схематическом виде планировку склада общего назначения

Тема 9. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.

Литература: О-1,2,3; НПД -1,2; Д-1,2,4.

Вопросы для самопроверки:

1. Что обозначает понятие «складской технологический процесс», какие основные операции выполняются в ходе этого процесса?
2. Каково содержание складских операций при разгрузке товаров, какие факторы определяют их количество и технологию выполнения?
3. Каков порядок приемки товаров по количеству на складе
4. Каков порядок приемки товаров по качеству на складе
5. Какие главные факторы следует учитывать при рациональной организации хранения товаров на складах?
6. Порядок проведения инвентаризации материальных ресурсов.
7. Основные виды работ на складе готовой продукции.

Темы докладов (выступлений):

1. Складской технологический процесс, его составные части и принципы рациональной организации.
2. Организация количественной приемки товаров на складе.
3. Характеристика организации и технологии отпуска товаров со склада. Порядок документального оформления данной операции.
4. Порядок приемки товаров на складе по качеству.
5. Организация и технология хранения товаров на складе. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение.

Задание для самостоятельной работы:

1. Ознакомиться с Инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству" и дать письменные ответы на следующие вопросы.
 - а) кем и когда утверждена данная инструкция?
 - б) в каких случаях она применяется?
 - в) какие меры должен принять покупатель при приемке товаров от транспортного предприятия?
 - г) в каких случаях получатель груза должен потребовать от транспортного предприятия составления коммерческого акта?
 - д) где производится приемка товаров по количеству?

- е) в какие сроки должна быть произведена приемка товаров по количеству?
- ж) кем производится приемка товаров по количеству?
- з) следует ли приостанавливать приемку товаров при отсутствии сопроводительных документов?
- и) как должен поступить получатель в случае обнаружения недостачи товаров?

Раздел III. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли

Тема 10. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Литература: О-1,3; НПД -2,4; Д-1,2,4,5.

Вопросы для самопроверки:

1. Что такое торговая сеть? Охарактеризуйте специфику торговых сетей как современного формата розничной торговли
2. Назовите основные признаки, по которым принято классифицировать розничные торговые предприятия
3. Перечислите основные торговые (коммерческие) и технологические функции розничных торговых предприятий.
4. Дайте характеристику разносной и развозной торговой сети.
5. Какими признаками характеризуются форматы магазинов?
6. Какими видами торговых предприятий представлена стационарная торговая сеть?
7. Какие виды внемагазинной торговли вы знаете?
8. Чем молл отличается от торгового центра?
9. Равнозначны ли понятия «дом торговли» и «торговый дом»?
10. Чем отличаются универсальные магазины от магазинов со смешанным ассортиментом?

Темы докладов:

1. Розничная торговая сеть: сущность, состав, классификация, виды. Территориальное размещение розничной торговой сети
2. Характеристика современных типов (форматов) магазинов
3. Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Задачи розничного торгового предприятия. Форматы розничной торговли.
4. Условия и факторы, определяющие содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
5. Понятие специализации розничных торговых предприятий, признаки по которым она осуществляется.
6. Понятие типизации розничных торговых предприятий

Задания для самостоятельной подготовки:

Задание 1:

1. Дайте характеристику своего магазина:
 - его местоположение;
 - масштаб магазина;
 - укажите формат магазина
 - его специализацию;
 - наличие конкурентов

Задание 2.

Продолжите фразы:

1. К внемагазинным формам торговли относятся: _____
 2. Примерами торговых сетей являются: _____
 3. Стационарная торговая сеть представлена следующими видами торговых предприятий: _____
 4. Развозная торговля осуществляется с помощью следующих средств: _____
 5. Мелкорозничная торговля осуществляется в следующих торговых предприятиях: _____
- Задание 3.**

Выберите географический сегмент (район, микрорайон, улицу и т.д.), на примере которого будете изучать торговую сеть. Опишите его местонахождение (границы, состав улиц, площадь территории). Представьте карту данного географического сегмента (пользуясь Интернет–ресурсом) с дислокацией торговых предприятий.

Самостоятельная работа «Изучение терминологического аппарата розничной торговли»

В ходе самостоятельной работы студенты должны изучить терминологический аппарат, указанный в стандартах, и заполнить представленные ниже таблицы.

Таблица 3 Понятия, характеризующие виды торговли и торговой сети

Термин	Определение	ГОСТ, содержащий данный термин
1. Торговля		
2. Оптовая торговля		
3. Розничная торговля		
4. Мелкорозничная торговля		
5. Развозная торговля		
6. Разносная торговля		
7. Посылочная торговля		
8. Комиссионная торговля		
9. Торговая сеть		
10. Розничная торговая сеть		
11. Стационарная торговая сеть		
12. Нестационарная торговая сеть		
13. Развозная торговля		
14. Разносная торговля		
15. Посылочная торговля		
16. Мелкорозничная сеть		
17. Магазин		

Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Литература: О-1,3; НПД -1,6; Д-1,2,3,5.

Вопросы для самопроверки:

1. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов. Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
2. Назовите основные признаки классификации торговых зданий и сооружений. Дайте характеристику отдельных видов зданий и сооружений.
3. Что включает в себя установочная площадь магазина? С помощью какого показателя рассчитывается эффективность использования торговой площади под установку оборудования?
4. Как исчисляется экспозиционная площадь магазина? Какой показатель характеризует степень использования площади торгового зала под выкладку товаров?
5. На какие группы подразделяются помещения, входящие в состав магазина?
6. Какие требования предъявляются к взаиморасположению помещений магазина?
7. Из каких зон состоит торговый зал?
8. Почему систему «вход-выход» в магазине прямоугольной формы целесообразно

размещать с правой, а не с левой фасадной стороны?

9. Что такое «размещение и выкладка товаров»?

10. Из каких зон состоит торговый зал?

11. Раскройте значение термина «правило золотого треугольника».

12. Какие основные группы помещений магазина и какая между ними функциональная связь?

13. Какие требования предъявляются к объемно-планировочных решений дома?

14. Какие есть виды технологических планировок торговых залов магазинов и когда они применяются?

Тематика докладов:

1. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
2. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов.
3. Состав помещений магазинов, их планировка
4. Характеристика способы расстановки оборудования в торговом зале
5. Возможные варианты планировки торгового зала магазина
6. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
7. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади.

Задание для самостоятельной работы студентов:

Вариант 1

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –2400 кв.м, торговая –1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка». Список оборудования прилагается (табл.1).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Таблица 1 Список оборудования в магазине

Вид оборудования	S_i – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	62	4
Стол-прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Горки пристенные	0,9 * 1,5	104	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	7	-

Практическое задание № 2

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара

Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома). Провести анализ по плану:

1.Общее количество магазинов;

- продовольственных;

- непродовольственных.

2. Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу. Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

1. Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?

2. Почему предпочитаете эти магазины?

3. Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Определить:

1. Тип магазина;

2. Ассортимент;

3. Методы обслуживания;

4. Площадь торгового зала;

5. Наличие дополнительных услуг;

6. Уровень цен.

Сделать выводы.

Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Литература: О-1,3; НПД -1,6; Д-1,2,5.

Вопросы для собеседования:

1. Торгово-технологический процесс. Особенности его организации и управления.
2. Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров.
3. Способы стимулирования покупателей в магазине.
4. Организация размещения и выкладки товаров с учетом мерчендайзинга
5. Организация и технология операций по поступлению товара в магазин.
6. Технология хранения и подготовки товаров к продаже.
7. Размещение товаров в торговом зале.
8. Организация и технология розничной продажи товаров.
9. Изложите схему процесса торгового обслуживания покупателей в магазине. Охарактеризуйте элементы процесса обслуживания покупателей.
10. Охарактеризуйте виды услуг, предоставляемых населению в современном магазине
11. Дайте характеристику внемагазинным формам торговли.

Тематика докладов:

1. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
2. Методы продажи товаров и их сравнительная характеристика. Внедрение современных форм торгового обслуживания
3. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями. Торговое обслуживание: понятие, назначение, формы.
4. Порядок размещения отделов и секций их целесообразность с позиций современных требований и рекомендации мерчендайзинга.
5. Схема размещения товарных групп, традиционный или мерчендайзинговый подходы.
6. Рациональность места расположения конкретных магазинов

Задания для самостоятельной работы:

Задание 1

Продажи товара А катастрофически пошли на спад, а на складе остались его большие запасы. Что может сделать мерчендайзер для спасения своего магазина?

1. Переместить товар на «ударное» место, в центр покупательского внимания.

2. Поднять товар на полку на уровне глаз или на спецстенд рядом с кассой.
3. Дать дополнительную подсветку.
4. Снабдить полку дополнительными элементами оформления, плакатами.
5. Организовать несколько точек продаж по всему магазину.
6. Составить план и применить все эти решения.
7. Если продажи падают, то за дело должен взяться маркетолог, а мерчандайзинг не поможет.

Задание 2

Изучить Закон РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) на основании изученного Закона дать ответы по следующим ситуациям.

Ситуация 1. Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить потребителю?

Ситуация 2. Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3. Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу. Что делать в данной ситуации?

Ситуация 4. Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться. Как Вы расцениваете данную ситуацию?

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 «Организация и управление коммерческой деятельностью» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные мультимедийным оборудованием и учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, 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 «Организация и управление коммерческой деятельностью» 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 «Организация и управление коммерческой деятельностью» для студентов **очной формы обучения**

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	семинары	в т.ч. интерактивные формы / часы									
Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности	2	2	-	4		ДИ / 2	-	-	-	-	Лит. Р, Д	1	-	С, Д, Т, ДИ
Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	2	2	-	4			-	-	-	-	Лит. Т, Д	2	-	С, Д, Т, СЗ
Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товара	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит. Т	4	-	С, Т, СЗ, Р
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит., Р. Т	3	-	С, Р, Т, СЗ
Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит., Д, Т	1	-	С, Д, СЗ
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит., ИЗ, Т	2	-	Дис., СЗ. Т, Д
Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	2	2	-	4	-	ДИ/2	-	-	-	-	Лит., Т, Д	4	-	Дис., Т, Р, Д, ДИ

	ц и и	кие заня тия	рабо ты	го	лек ции	практ заня тия	суль тация, ИК	аттеста ции, Катт	ном, КЭ	ции в пери од экз. сес сии, Каттэкз		ре, час	/СР в се ссию	
Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности	-	-	-	-		-	-	-	-	-	Лит., П.з	6	-	Контрольная работа
Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	-	-	-	-		-	-	-	-	-	Лит., П.з	10	-	Контрольная работа
Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товара	-	-	-	-	-		-	-	-	-	Лит., П.з	10	-	Контрольная работа
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	1	2	-	3	-	ИЗ, Т	-	-	-	-	Лит., П.з	8	-	Контрольная работа, С, О, Т,
Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	Лит., П.з	5	-	Контрольная работа
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	1	-	-	1	-	-	-	-	-	-	Лит., П.з	5	-	Контрольная работа, С, О, Т,
Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит., П.з	8,5	-	Контрольная работа.
Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка	-	-	-	-								10,0		Контрольная работа
Тема 9. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	-	-	-	-								10,0		Контрольная работа

Тема 10. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	1	1	-	2								8,0		Контрольная работа, С, О, Т,
Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов	1	1	-	2								10,0		Контрольная работа, С, О, Т, ИЗ
Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	2	2	-	4	И.л. 2	СЗ, Т						12,0		Инт. Л, Дис., Т, СЗ
Итого:	6	6	-	12	2	4	-	-	-	-	-	104,5	-	
Курсовая работа	-	-	-	-	-	-	0,5	1	-	-	-	18		
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,35	-	122,5-	5,65	
Всего по дисциплине	-	-	-	-	-	-	0,5	1	2	0,35	-		5,65	144

Таблица 5.3 - Тематический план изучения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» для студентов очно-заочной формы обучения

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 сессии
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности	-	2	-	2			-	-	-	-	Лит. Р, Д	2,5		С, Д, Т, ДИ
Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	-	2	-	2			-	-	-	-	Лит. Т, Д	4	-	С, Д, Т, СЗ

Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товара	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит. Т	4	-	С, Т, СЗ, Р
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	-	2	-	2	-		-	-	-	-	Лит., Р. Т	5	-	С, Р, Т, СЗ
Тема 5 Формирование ассортимента и управление товарными запасами на предприятиях торговли	-	2	-	2	-		-	-	-	-	Лит., Д, Т	3	-	С, Д, СЗ
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	2	2	-	4	-		-	-	-	-	Лит., ИЗ, Т	5	-	Дис., СЗ. Т, Д
Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	-	2	-	2	-	ДИ/2	-	-	-	-	Лит., Т, Д	4	-	Дис., Т, Р, Д, ДИ
Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка	2	2		4							Лит.Т, Р, Д,	4		Т, Р, Д
Тема 9. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	2	2		4							Лит. Т, Р, Д	6		Т, Р, Д
Тема 10. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	-	2		2	И.л/ 2						Лит. Т, Р, Д	4		Т, Д, Р, СЗ, Кз.
Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов	2	2		4		ДИ/2					Лит. Т	6		С, СЗ, Т, Р, ДИ
Тема 12 Организация торгово-технологического про-	2	2		4	И.л/ 2.	К.з/2					Лит. Т, Д	6		Инт. Л, Дис., Д, Т, Кз, СЗ,

цесса в магазине и обслуживания покупателей														
Итого:	12	24	-	36	4	6	-	-	-	-	-	53,5	-	
Курсовая работа	-	-	-	-	-	-	0,5	1	-	-	-	18	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-	-	-	2	0,35	-	-	32,65	
Всего по дисциплине	12	24	-	36	-	-	0,5	1	2	0,35	-	71,5	32,65	144

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
С	Собеседование
Д	Доклады
Т	Тесты
СЗ	Ситуационные задания
ДИ	Деловая игра
КЗ	Кейс-задание
П.з.	Письменные задания- выполнение письменной домашней работы

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата Б1. Б.19 Организация и управление коммерческой деятельностью

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» разработаны 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 «Организация и управление коммерческой деятельностью» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине Организация и управление коммерческой деятельностью 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

1. Какие методы сбора информации используются при вторичных исследованиях предприятием?

- а) анкетирование;
- б) опрос по телефону;
- в) наблюдение;
- г) все ответы верны;
- д) правильного ответа нет.

2. Рынок покупателя определяет ситуацию, когда на рынке:

- а) большое количество потребителей;
- б) превышение спроса над предложением;
- в) превышение предложения над спросом;
- г) все ответы верны.

3. Стратегия охвата рынка, при которой компания ориентируется на несколько сегментов рынка и разрабатывает для каждого из них отдельные предложения называется:

- а) сетевым маркетингом;
- б) дифференцированным маркетингом;
- в) недифференцированным маркетингом;
- г) концентрированным маркетингом;
- д) двусторонним маркетингом.

4. В каких рыночных ситуациях имеет место конкуренция продавцов?

- а) рынок потребителя;
- б) рынок продавца;
- в) равновесный рынок.

5. В чем преимущество вторичной информации?

- а) в дороговизне;
- б) в легкости использования и дешевизне;
- в) в том, что она собрана для конкретной цели;
- г) в том, что она является более свежей

6. Маркетинговое исследование представляет собой сбор, обработку и анализ данных с целью:

- а) уменьшения неопределенности, сопутствующей принятию маркетинговых решений;
- б) опережения конкурентов;
- в) систематизации отчетных данных;
- г) все ответы верны; д) правильного ответа нет

2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» предусмотрена курсовая работа.

Примерная тематика курсовых работ:

1. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
2. Оптовые предприятия, их функции, типы и виды.
3. Закупка товаров и формирование хозяйственных связей оптового (розничного) торгового предприятия на потребительском рынке.
4. Организация хозяйственных связей торговой фирмы с поставщиками (на примере оптовой или розничной фирмы).
5. Организация и развитие современных форм розничной торговли в Российской Федерации (или регионе).
6. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
7. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на выставках и ярмарках.
8. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
9. Специализация и типизация складов. Виды складских помещений. Особенности устройства и технологической планировки складов.
10. Организация процесса продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.
11. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Транзитная и складская формы товароснабжения (на примере конкретной организации).
12. Организация и управление торгово-технологическим процессом в магазине
13. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.
14. Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика предприятий общественного сектора
15. Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика единоличных предприятий частного сектора
16. Организация малого бизнеса в торговле
17. Организация и управление ассортиментом товаров при формировании ассортиментной политики фирмы.
18. Формирование ассортимента и задачи, решаемые на основе категорийного менеджмента.
19. Условия рационального построения процесса товародвижения. Организация товародвижения в оптовой (розничной) торговле. Каналы распределения, их выбор.
20. Торгово-посреднические структуры. Организаторы оптового оборота.
21. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
22. Организация коммерческой деятельности розничной торговой фирмы с использованием маркетинга
23. Организация размещения и выкладки товаров с учетом мерчендайзинга. Организация продажи товаров в оптовой торговле и способы ее стимулирования.
24. Типология (форматы) предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
25. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.

3 Вопросы к экзамену

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену, зачету, зачету с оценкой
1.	Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению лиц.

2.	Объекты коммерческой деятельности: их характеристика. Услуги как специфический товар и объект коммерческой деятельности.
3.	Процесс товародвижения, как основа организации коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
4.	Закупка товаров на оптовых ярмарках.
5.	Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков
6.	Виды коммерческой информации: их источники
7.	Понятие коммерческой тайны. Требования защиты, предъявляемые к информации, методы защиты
8.	Государственная политика и меры по развитию торговой деятельности в РФ (или регионе)
9.	Коммерческие службы, состав и задачи
10.	Коммерческий риск: понятие, виды. Состав и оценка рисков в деятельности организаций торговли
11.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
12.	Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
13.	Субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке и их характеристика.
14.	Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению капитала.
15.	Понятие и сущность товародвижения, его принципы и формы.
16.	Понятие о предприятиях (фирмах), их классификация и характеристика по виду деятельности
17.	Понятие об ассортименте товаров и его классификация. Свойства и показатели ассортимента товаров.
18.	Порядок формирования и управление ассортиментом товаров на предприятиях торговли. Собственная торговая марка
19.	Формирование и регулирование ассортимента товаров на торговых предприятиях (оптовых и розничных): принципы, этапы, методы, контроль.
20.	Комплексный анализ товарного ассортимента (АВС, XYZ-анализ). Товарно-ассортиментная политика.
21.	Понятие сбыта продукции, его задачи. Каналы сбыта в системе товародвижения, понятие, виды, их выбор. Технология и организация доставки товаров.
22.	Значение и содержание закупочной работы. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
23.	Заявки и заказы на товар, их роль в торговле. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Этапы закупок товаров.
24.	Организация и технология закупок товаров у поставщиков. Классификация поставщиков
25.	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров Коммерческая работа по организации хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей, их сущность и преимущества.
26.	Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей. Классификация договоров.
27.	Значение и виды оптовых ярмарок. Порядок заключения договоров на ярмарке
28.	Коммерческая деятельность в оптовой торговле, ее сущность, функции и особенности. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе и ее роль в системе товароснабжения.
29.	Оптовые предприятия, их функции, типы и виды, Кооперация и интеграция в оптовой торговле.

30.	Формы и методы оптовой продажи товаров и оценка их эффективности.
31.	Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений.
32.	Содержание складского технологического процесса и принципы его организации. Организация и технология хранения и отпуска товаров со склада.
33.	Продажа товаров со склада оптового звена. Характеристика методов, их организация.
34.	Организация управления торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях оптовой торговли.
35.	Инфраструктура оптовой торговли. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
36.	Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках. Значение и виды оптовых ярмарок. Закупка товаров и порядок заключения договоров на оптовых ярмарках
37.	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах. Структура биржи. Органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.
38.	Сущность, порядок проведения и организационные формы аукционов.
39.	Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности. Роль и функции оптовых рынков
40.	Организация коммерческой деятельности оптовых рынков
41.	Сущность розничной торговли: функции, классификация и особенности размещения розничных предприятий.
42.	Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства. Развитие розничных сетей в России.
43.	Выкладка товаров с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватного распределения познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и изучения товаров
44.	Типизация и специализация магазинов розничной торговой сети
45.	Структура розничной торговой сети. Система управления коммерческой деятельностью розничных предприятий.
46.	Современный подход к обслуживанию покупателей: выкладка, услуги, персонал, маркировка товаров и рекламно- информационное обеспечение.
47.	Использование приемов мерчендайзинга при организации торгового процесса.
48.	Система показателей для анализа эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
49.	Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть (на примере конкретной организации). Транзитная и складская формы товароснабжения
50.	Организация коммерческой деятельности по розничной продаже и торгового обслуживания покупателей. Сущность продажи товаров по «Методу ABC».
51.	Организация торгово-технологическим процессом в магазине, структура, техника и технология управления.
52.	Организация оказания торговых услуг покупателям. Оценка влияния современных технологий на качество оказания розничных услуг.
53.	Устройство и планировка помещений магазина. Выделение торговых зон в магазине с учетом психологии потребителя и особенности торгового процесса в этих зонах
54.	Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
55.	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
56.	Характеристика основных этапов торгово-технологического процесса в

	магазине.
57.	Содержание операций розничной продажи товаров и торгового обслуживания покупателей
58.	Формы розничной продажи товаров, их достоинства и недостатки
59.	Организация и технология разгрузки и приемки товаров в магазине, сопроводительные документы процесса приемки.
60.	Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций. Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп
61.	Организация и технология продажи товаров, их сравнительная характеристика
62.	Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров. Организация продажи товаров с применением тары-оборудования
63.	Стационарная и нестационарная торговая сеть
64.	Специализация и типизация предприятий. Классификация и современные типы (форматы) магазинов.
65.	Устройство, планировка помещений магазина. Деление помещений по функциональному назначению.
66.	Торговый зал-основное помещение магазина, состав, планировка и взаимосвязь помещений магазина.
67.	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на складе. Требования нормативных документов по приёмке.
68.	Основные технологические требования, предъявляемые к устройству и планировке складов
69.	Методы оптовой продажи со склада
70.	Роль и место складов в системе товародвижения
71.	Особенности устройства и технологической планировки складов.
72.	Классификация складов, их характеристика. Специализация и типизация складов

Практические задания к экзамену

11..	<p><i>Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)</i></p> <p>а) купля-продажа товаров; б) удовлетворение спроса потребителей; в) получение прибыли; г) исследование рынка.</p>
22.	<p><i>Условия отнесения информации к коммерческой тайне</i></p> <p>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</p>
3	<p><i>По сфере возникновения выделяют следующие типы рисков:</i></p> <p>а) производственный риск; б) кадровый риск; в) информационный риск; г) финансовый риск; д) коммерческий риск. 5.</p>
4	<p><i>Определите отличие товарищества от общества:</i></p> <p>а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов; б) в степени ответственности перед кредиторами; в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц;</p>

	г) нет отличий.
5	<p><i>Главным преимуществом акционерных обществ является:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) возможность выпускать акции; б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц; в) акционеры не отвечают по обязательствам общества; г) возможность получать дивиденды по акциям.
6.	<p><i>Риск - это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 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.
7	<p><i>Ситуационное задание</i></p> <p>Предприятия А (покупатель) и Б (продавец) договорились в устной форме о совершении товарообменной сделки. Стороны обменялись счетами, в которых указали условия обмена на встречный товар определённого наименования эквивалентной стоимости. После обмена счетами у сторон сделки возник конфликт о сроках поставки товаров: одна сторона потребовала одновременного обмена, а другая — с рассрочкой на два дня.</p> <p>Как разрешить этот конфликт с точки зрения закона?</p>
8.	<p><i>Ситуационное задание</i></p> <p>Два предприятия: А (покупатель) и Б (продавец) заключили договор купли-продажи. В договоре соблюдены существенные условия, кроме условий доставки товара от продавца к покупателю. В связи с этим возник конфликт. Как его разрешить?</p>
9.	<p><i>Организация закупки и поставки товаров включает ряд этапов:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) выявление спроса покупателей. б) формирование номенклатуры товаров. в) принятие решений по закупке и поставке товаров. г) выбор поставщиков. д) управление технологическими процессами. е) определение экономической эффективности закупок и поставок продукции.
10.	<p><i>В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей; б) экономические отношения поставщиков и покупателей; в) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей; г) административно-правовые отношения поставщиков и покупателей; д) совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров.
11.	<p><i>Какой вид закупок на торговом предприятии существует:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) напрямую у изготовителя; б) через посредника; в) на бирже; г) через торги; д) все вышеперечисленные варианты верны
12.	<p><i>Договор считается заключенным:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) после проведения устных договоренностей об ассортименте товаров;

	<ul style="list-style-type: none"> б) если между сторонами достигнуто соглашения по всем существенным его условиям; в) после встречи с партнером; г) если существует согласие руководителя предприятия – контрагента соглашения
13.	<p><i>В договоре поставки обязательно обуславливаются:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) количество, номенклатура (ассортимент), качество; б) сроки поставки, цена товара; в) отгрузочные и платежные реквизиты; г) все ответы верны
14.	<p><i>Спецификация – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) свидетельство о качестве товаров; б) часть договора поставки, где указывается развернутый ассортимент товаров; в) часть договора, где указывают объем товарооборота и его структуру; г) предложение заключить договор
15.	<p><i>К предварительным закупочным операциям относятся:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) заключение договоров на поставку товаров; б) изучение потребительского спроса; в) приемка товаров; г) оперативный контроль за поставкой товаров.
16.	<p><i>Завершающие закупочные операции включают:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) уточнение объема и развернутого ассортимента товаров; б) проведение коммерческих переговоров; в) составление коммерческого предложения; г) оформление и предъявление штрафных санкций за нарушение условий договоров.
17.	<p><i>Непосредственно закупочные операции включают:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) заключение договоров на поставку товаров; б) транспортирование товаров; в) составление прайс-листов; г) определение источников закупки и поставщиков.
18.	<p><i>Преимущества оптовых закупок:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) дают возможность сформировать необходимый ассортимент; б) служат инструментом воздействия торговли на производство; в) являются средством приобретения товаров для дальнейшего целевого использования; г) все ответы верны.
19.	<p><i>Главная задача закупочной деятельности - это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) выгодное приобретение товара для удовлетворения потребительского спроса; б) включение в поставки товаров-новинок; в) повышение требований к производителям, розничных торговцев; г) правильное оформление документов.
20.	<p><i>Факторы, влияющие на формирование ассортимента:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) принципы формирования ассортимента. б) профиль торгового предприятия. в) потребительские комплексы. г) товарная классификация. д) стадия жизненного цикла товара. е) устойчивость товарного ассортимента
21.	<p><i>Широта ассортимента представляет собой:</i></p>

	<ul style="list-style-type: none"> а) количество позиций в каждой ассортиментной группе. б) перечень товаров, реализуемых розничными торговыми предприятиями. в) количество предлагаемых ассортиментных групп.
22.	<p><i>Глубина ассортимента это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) количество предлагаемых ассортиментных групп. б) перечень товаров, выпускаемых предприятием – изготовителем. в) количество позиций в каждой ассортиментной группе.
23.	<p><i>Организаторы оптового оборота – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций; б) организации, не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др); в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т.п.); г) все вышеперечисленные.
24.	<p><i>Продажа товаров обладающих индивидуальными свойствами, с публичного торга в заранее установленное время и в назначенном месте:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) аукцион; б) конкурс, тендер; в) ярмарка;
25.	<p><i>Организаторами оптового оборота являются:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) дилеры; б) биржа, оптовый рынок; в) торговое представительство, торговый дом; г) торговые агенты.
26.	<p><i>Оптовая ярмарка-выставка отличается от оптового продовольственного рынка:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) эпизодичностью проведения; б) организацией проведения; в) продажей товаров мелкими партиями; г) продажей товаров населению для личного потребления.
27.	<p><i>Функции предприятий оптовой торговли:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) кредитование товаропроизводителей; б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров; в) формирование рационального товарного ассортимента; г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей
28.	<p><i>Оптовая торговля – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> 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
29.	<p><i>Типы оптовых структур:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) общенациональные и региональные б) коммерческие и государственные в) общенациональные и федеральные

	г) региональные и районные
30.	<i>Классификация оптовых предприятий по роли в процессе товародвижения</i> а) универсальные, специализированные; б) выходные, торгово-закупочные, торговые; в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские; г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.
31.	<i>Классификации оптовых предприятий по зоне деятельности:</i> а) универсальные, специализированные; б) выходные, торгово-закупочные, торговые; в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские; г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др.
32.	<i>Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники...</i> а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет; б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя; в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя; г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.
33.	<i>Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно?</i> а) путь следования к потребителям продукции б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно в) путь следования от автохозяйства к потребителю г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия
34.	<i>Прогрессивные технологии товародвижения включают следующие направления:</i> а) контейнерная технология доставки б) «сквозная технология», доставка в таре-оборудовании в) складская форма доставки г) пакетный способ д) централизованная доставка товаров
35.	<i>Какие товары реализуются и в стоковых, и в комиссионных магазинах?</i> а) непродовольственные. б) продовольственные. в) новые. г) поношенные.
36.	<i>Какие бывают методы продажи товаров?</i> а) магазинные, внемагазинные. б) по заказам, cash&carry. в) самообслуживание, через прилавок, по образцам. г) основные и дополнительные.

Пример экзаменационного билета по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» представлен в Приложении 4 к рабочей программе дисциплины.

4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Тематика докладов:

1. Коммерческие риски в торговой деятельности. Методы защиты от рисков.

2. Правовое регулирование торговли.
3. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения
4. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров
5. Выкладка товаров в торговом зале с позиции мерчандайзинга.

Ситуационные задания:

Ситуация 1

Вы, как студент 4-го курса очной формы обучения, организуете небольшой бизнес в свободное от учебы время в соответствии с вашими финансовыми и правовыми возможностями.

Задание: обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего бизнеса. Проведите тщательный экономический и правовой анализ таких возможных альтернатив

Ситуация 2

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –2400 кв.м, торговая –1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка».

Задание 1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию. *2.* Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Тестовые задания:

Какие бывают методы продажи товаров?

- а) магазинные, внемагазинные.
- б) по заказам, cash&carry.
- в) самообслуживание, через прилавок, по образцам.
- г) основные и дополнительные.

В зависимости от режима хранения склады бывают:

- а) специальные;
- б) досрочного завоза;
- в) сезонного хранения,
- г) общетоварные.

Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- а) дилер, дистрибьютор;
- б) дилер, консигнатор;
- в) дистрибьютор, агент, брокер;
- г) комиссионер, агент, брокер.

Тематика рефератов:

1. Характеристика основных форм товародвижения
2. Сравнительная характеристика акционерного общества и общества с ограниченной ответственностью
3. Коммерческая деятельность торговых сетей
4. Виды внемагазинной торговли

5 Типовые задания к лабораторным занятиям (при наличии) Лабораторные занятия не предусмотрены

6 Типовые задания к интерактивным занятиям

Кейс к теме 10 Организация коммерческой работы в розничной торговле

Задание: Студенту, как специалисту торговли, требуется:

1. Дать развернутую характеристику торговой сети ЗАО «Торговый дом

«Перекресток». Указать ее отличительные особенности в соответствии с классификацией торговых сетей и классификацией торговых предприятий.

2. Проанализировать название торговой сети на соответствие требованиям ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и требованиям рекламоспособности.

3. Указать форматы, в которых работает торговая сеть, и их характеристики, и проанализировать их на соответствие требованиям ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».

4. Разработать систему повышения культуры обслуживания за счет программы дополнительных услуг.

Темы дискуссий для проведения круглого стола

Тема 7. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

1. Что представляют собой оптовые рынки?
2. Кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?
3. Как организуется продажа товаров на оптовых продовольственных рынках?
4. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.
5. В чем особенность организации продажи товаров в мелкооптовых магазинах?
6. Ознакомьтесь с организацией продажи товаров на действующем оптовом рынке, в мелкооптовом магазине. Дайте рекомендации по оптимизации работы данного предприятия.
7. На какие части (этапы) можно подразделить коммерческую деятельность по оптовой продаже товаров?
8. Назовите в логической последовательности операции, составляющие содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
9. В чем состоит содержание договора купли-продажи товаров между оптовой фирмой и обслуживаемыми клиентами?
10. Дайте сравнительную характеристику формам и методам оптовой продажи товаров.

Ситуационное задание к теме Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере закупок товаров

Цель задания: Составить договор поставки

От Можайской швейной фабрики АЗО «Заря» 20 ноября 2015 г. за № 175 поступило коммерческое предложение Голицинскому райпотребсоюзу заключить договор на поставку швейных изделий на 2007 г. В письме швейной фабрики Голицинскому РПС предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения (оферты) разработать и представить поставщику — Можайской швейной фабрике — проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим председатель правления Голицинского РПС поручил в указанный срок коммерческому отделу по группе швейных товаров подготовить с привлечением юриста, экономиста и бухгалтера РПС проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его с правлением райпотребсоюза направить поставщику для подписания.

Условия и исходные данные для выполнения задания.

Для расчета суммы поставки и составления обоснованной спецификации к договору коммерческий аппарат райпотребсоюза должен использовать данные предшествующего года.

1. В предшествующем году на Можайской швейной фабрике АЗО «Заря» Голицинским РПС было закуплено одежды на 8,3 млн. руб. в следующем ассортименте (табл. 1).

2. По данным изучения и прогнозирования покупательского спроса закупку швейных изделий на Можайской швейной фабрике в новом закупочном периоде (году) Голицинский РПС может увеличить на 20—25% за счет неудовлетворенного спроса на отдельные изделия, пользующиеся спросом у населения.

Это увеличение объема закупки следует отразить по отдельным ассортиментным позициям в приведенной спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора.

Следующим этапом является составление проекта договора поставки швейных изделий.

7. Примеры тестов для контроля знаний

1. Дайте характеристику фирменному магазину.
 - а) реализует популярные бренды разных иностранных изготовителей.
 - б) реализует популярные бренды нескольких фирм.
 - в) реализует бренд одного отечественного изготовителя.
 - г) реализует бренд одного иностранного изготовителя.
2. К типам магазинов не относятся:
 - а) фирменные магазины;
 - б) продажа через автоматы;
 - в) специализированные магазины;
 - г) оптовые/складские клубы.
3. Укажите, какие товары целесообразно размещать в «золотом треугольнике»?
 - а) товары повседневного спроса.
 - б) товары импульсного спроса.
 - в) товары, спрос на которые надо активизировать.
 - г) недорогие товары

Оптовая ярмарка-выставка отличается от продовольственного рынка:

 - а) нет отличий;
 - б) эпизодичностью поведения;
 - в) организацией проведения.
4. Какой из указанных каналов товародвижения относится к прямому?
 - а) посылочная торговля;
 - б) продажа через магазины производителя;
 - в) продажа через магазин дилера;
 - г) продажа через брокера;
 - д) продажа через магазин розничной торговли.

8. Типовые задания к занятиям с использованием электронных методов обучения – не предусмотрены

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» 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 курсовых работах (<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 «Организация и управление коммерческой деятельностью» представлена в таблице:

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно

Лекция	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	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.
Реферат, доклад	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
Курсовая работа	Изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной теме. Методические указания по выполнению требований к оформлению курсовой работы находятся в методических материалах по дисциплине.
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).
Анализ деловой ситуации на основе кейс-метода	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
Деловая игра	Метод имитации принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком и ЭВМ в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределенности. Деловые игры применяются в качестве активного обучения бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения.
Мини-кейс	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
Круглый стол	Один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога
Ситуационные задания	Метод анализа комплексных ситуационных заданий (КСЗ) заключается в том, что в процессе обучения ведущим создаются проблемные ситуации, взятые из профессиональной практики. От обучаемых требуется глубокий анализ

	ситуации и принятие соответствующего оптимального решения в данных условиях. КСЗ выполняет множество различных функций, служит инструментом исследования, изучения, оценки и выбора, обучения, воспитания, развития. Достоинство метода состоит в том, что в процессе решения конкретной ситуации участники обычно действуют по аналогии с реальной практикой, то есть используют свой опыт, применяют в учебной ситуации те способы, средства и критерии анализа, которые были ими приобретены в процессе обучения. Главное же, - участники не только получают нужные знания, но и учатся применять их на практике.
Дискуссия	Преподаватель должен сформулировать проблему и тему дискуссии, добиться однозначного сематического понимания терминов, понятий, руководить дискуссией, поддерживать высокий уровень активности участников. В результате применения дискуссионного метода должны быть решены такие задачи, как обучение анализу реальных ситуаций, формирование навыков отделения важного от второстепенного и формулирование проблемы.

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.

8.1 Формирование балльной оценки по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» для студентов очной и очно-заочной форм обучения программы бакалавриата

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, зачет)	40
Итого	100

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля для студентов очной и очно-заочной форм обучения

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Кол-во баллов, максим
Текущий контроль	Тема 1 - Сущность и содержание коммерческой деятельности	Собеседование	0,2
		доклады	0,2
		тесты	0,2
		ситуационные задания	0,2
		деловая игра	0,2
		Итого	1,0
	Тема 2 Объекты и субъекты коммерческой деятельности	Собеседование	0,2
		доклады	0,2
		тесты	0,2
		ситуационные задания	0,2

	деловая игра	0,2
	Итого	1,0
Тема 3 Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товара	Собеседование	0,4
	тесты	0,4
	ситуационные задания	0,4
	деловая игра	0,4
	кейс-задание	0,4
	Итого	2,0
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	Собеседование	0,4
	рефераты	0,4
	тесты	0,4
	ситуационные задания	0,4
	деловая игра	0,4
	Итого	2,0
Тема 5 Формирование ассортимента управление товарными запасами на предприятиях торговли	Собеседование	0,2
	доклады	0,3
	тесты	0,2
	ситуационные задания	0,3
	Итого	1,0
Тема 6 Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	Круглый стол	0,2
	ситуационные задачи	0,2
	тесты	0,2
	доклады	0,2
	кейс	0,2
	Итого	1,0
Тема 7 Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	Коллоквиум	0,4
	тесты	0,4
	рефераты	0,4
	доклады	0,4
	деловая игра	0,4
	Итого	2,0
Тема 8 Товарные склады их устройство и планировка	Тесты	0,7
	рефераты	0,6
	доклады	0,7
	Итого	2,0
Тема 9. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	Тесты	0,7
	рефераты	0,6
	доклады	0,7
	Итого	2,0
Тема 10. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	Тесты	0,2
	доклады	0,2
	рефераты	0,2
	ситуационные задания	0,2
	кейс	0,2
	Итого	2,0
Тема 11 Устройство и основы технологической планировки магазинов	Коллоквиум	0,7
	ситуационные задачи	0,6
	тесты	0,7
	Итого	2,0
Тема 12 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания	Дискуссия	0,3
	доклад-презентация	0,4
	тесты	0,3

	покупателей	деловая игра	0,4
		мини-кейс	0,3
		ситуационные задания	0,3
		Итого	2,0
Всего			20

2) Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа оценивается в соответствии с требованиями, представленными в Положении о курсовой работе ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова».

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Критерии оценки тестов – 1 балл

1 балл - выставляется студенту при условии правильного ответа студента не менее чем на 85% тестовых заданий;

0,7 балла - выставляется студенту при условии правильного ответа студента не менее чем на 70% тестовых заданий;

0,4 балла - выставляется студенту при условии правильного ответа студента не менее чем на 50% тестовых заданий;

0,2 балла - выставляется студенту, если студент правильно ответил менее чем на 50% тестовых заданий.

Критерии оценки рефератов, докладов, эссе - 1 балл:

1 балл - выставляется студенту, если он полно раскрывает рассматриваемые вопросы, приводя соответствующие примеры; используемые понятия строго соответствуют теме; студент проводит качественный анализ информации, дает личную оценку проблеме, приводит различные точки зрения и их личную оценку.

0,7 балла - выставляется студенту, если студент раскрывает рассматриваемые вопросы, но не приводит соответствующие примеры; студент не всегда способен объяснить отдельные понятия и ответить на уточняющие вопросы.

0,4 балла - выставляется студенту, если он недостаточно полно раскрывает вопросы, не приводит примеры, приводит недостаточный диапазон информации и не делает её анализа, дает необстоятельную личную оценку проблеме.

0,2 балла - выставляется студенту, если студент не раскрыл вопрос, практически не использовал дополнительную литературу, не может ответить на поставленные вопросы

Критерии оценки индивидуального задания:

1 балл - выставляется студенту, если студент правильно выполнил индивидуальное комплексное задание. Показал отличное владение навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на все дополнительные вопросы на защите.

0,7 балла - выставляется студенту, если студент выполнил индивидуальное комплексное задание с небольшими неточностями. Показал хорошие владения навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала. Ответил на большинство дополнительных вопросов на защите.

0,4 балла - выставляется студенту, если студент выполнил индивидуальное комплексное задание с существенными неточностями. Показал удовлетворительное владение навыками применения полученных знаний и умений при решении профессиональных задач в рамках усвоенного учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы на защите было допущено много неточностей

0,2 балла - выставляется студенту, если при выполнении индивидуального комплексного задания студент продемонстрировал недостаточный уровень владения умениями и навыками при решении профессиональных задач в рамках усвоенного

учебного материала. При ответах на дополнительные вопросы на защите было допущено множество неточностей

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям - не предусмотрены

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Критерии оценки участия в деловой игре:

1 балл – выставляется студенту, который полно раскрывает рассматриваемые вопросы, приводя соответствующие примеры; используемые понятия строго соответствуют теме; студент грамотно применяет категории анализа; умело использует приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, способен объяснить альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему и прийти к сбалансированному заключению; Если студент проводит качественный анализ информации, дает личную оценку проблеме; демонстрирует ясность и четкость изложения, приводит различные точки зрения и их личную оценку - работа отвечает основным требованиям к оформлению и содержанию.

0,7 балла – выставляется студенту, который раскрывает рассматриваемые вопросы, приводя соответствующие примеры; используемые понятия соответствуют теме; студент применяет категории анализа; использует приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, способен объяснить альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему и прийти к сбалансированному заключению; Если студент проводит качественный анализ информации, дает необстоятельную личную оценку проблеме; демонстрирует четкость изложения, логику структурирования доказательств; приводит однотипные точки зрения и их личную оценку – работа отвечает основным требованиям к оформлению и содержанию.

0,4 балла – выставляется студенту, который недостаточно полно раскрывает вопросы, приводя примеры, в не полной мере соответствующие предмету исследования; использует приемы сравнения и обобщения для анализа взаимосвязи понятий и явлений, способен изложить альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему; Если студент проводит качественный анализ информации, с недостаточным диапазоном используемого информационного пространства, дает необстоятельную личную оценку проблеме; демонстрирует четкость изложения, приводит однотипные точки зрения и их личную оценку; работа не отвечает основным требованиям к оформлению и содержанию.

0,2 балла – выставляется студенту, который недостаточно полно раскрывает вопросы, не применяет категории анализа; не способен изложить альтернативные взгляды на рассматриваемую проблему; необоснованно интерпретирует имеющуюся текстовую информацию, дает необстоятельную личную оценку проблеме; демонстрирует хаотичность изложения, отсутствие логики в структурировании доказательств – работа не отвечает основным требованиям к оформлению и содержанию.

Критерии оценки кейс-ситуаций - 1 балл:

1 балл - выставляется студенту, если ответы на поставленные вопросы задания получены, хорошо аргументированы. Высокая степень самостоятельности, оригинальность в анализе кейс-ситуации. Ответ четко структурирован и выстроен;

0,7 балла - выставляется студенту, если ответы на поставленные вопросы задания получены, но недостаточно аргументированы. Продемонстрирована достаточная степень самостоятельности, оригинальность в представлении материала. Ответ в достаточной степени структурирован и выстроен в заданной логике без нарушений общего смысла. Подведению итогов обсуждения уделено недостаточное внимание;

0,4 балла - выставляется студенту, если ответы на поставленные вопросы задания получены, аргументы не ясны, нет собственной точки зрения, либо она слабо аргументирована. Анализ кейс-ситуации представляет собой общие слова. Ответ плохо структурирован, нарушена заданная логика. Подведению итогов обсуждения внимание

не уделено;

0,2 балла - выставляется студенту, если ответы на поставленные вопросы не получены, отсутствует аргументация изложенной точки зрения, нет собственной позиции. Ответ не структурирован, нарушена заданная логика. Части анализа ситуации деловой не взаимосвязаны логически.

Критерии оценивания дискуссии (круглый стол).

1 балл - выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,7 балла - выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла - выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла - ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

б) Критерии оценки творческого рейтинга

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

Критерии оценки ситуационных заданий - 1 балл:

1 балл - выставляется студенту, владеющему высоким теоретическим уровнем решения профессиональных задач, продемонстрировавшему компетентность в вопросах использования методов учебной, исследовательской деятельности, в полном объеме, на высоком качественном уровне;

0,7 балла - выставляется студенту, если он владеет достаточным теоретическим уровнем решения профессиональных задач; проявивший сформированность умений в исследовательской деятельности; испытывающий некоторые затруднения в расчетных заданиях;

0,4 балла - выставляется студенту, выполнившему основные задачи задания, но не проявившему творческого, познавательного интереса в решении поставленных задач; испытывающий затруднения в работе, не сумевший ответить на основные вопросы задания;

0,2 балла - выставляется студенту, не выполнившему программу задания.

7) Критерии оценки промежуточной аттестации

Экзамен по результатам изучения дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» в 4 семестре проводится по экзаменационным билетам, включающим два теоретических вопроса и 1 задачу 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 решение задачи №1 – 10 баллов;

В случае частично правильного ответа на вопрос или решения задачи, студенту начисляется определенное преподавателем количество 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» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Знает верно и в полном объеме: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Знает верно и в полном объеме: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на</p>

			<p>рынке товаров</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>
70 – 84 баллов	«хорошо» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Знает с незначительными замечаниями: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Владет навыками с незначительными замечаниями: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Знает с незначительными замечаниями: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями: работать с</p>


			<p>товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>
50 – 69 баллов	«удовлетворительно» «зачтено»	ОПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>
		ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением,</p>

			<p>сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>
менее 50 баллов	«неудовлетворительно» «не зачтено»	ОПК-3	<p>Не знает на базовом уровне: содержание нормативно-правовых документов, необходимых в коммерческой деятельности, специфику коммерческой деятельности в процессе управления торговым предприятием</p> <p>Не умеет на базовом уровне: работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности, организовать и управлять процессами купли-продажи и обмена товаров</p> <p>Не владеет на базовом уровне: умением работать с нормативно-правовыми документами, необходимыми в коммерческой деятельности</p>

		ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: основные правила организации и ведения торгово-закупочной деятельности, особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий для решения профессиональных задач</p> <p>Не умеет на базовом уровне: организовывать и поддерживать торговые связи с поставщиками и покупателями на рынке закупок и сбыта (продажи) товаров, контролировать выполнение договорных обязательств</p> <p>Не владеет на базовом уровне: технологией организации торгово-закупочной деятельности в масштабах отдельного торгового предприятия, методами оценки эффективности работы с контрагентами, методами контроля выполнения договорных обязательств</p>
		ПК-1	<p>Не знает на базовом уровне: виды коммерческих предложений, правила выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства, основы управления товародвижением, сервисным обслуживанием, стимулированием продаж</p> <p>Не умеет на базовом уровне: анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками анализа коммерческих предложений и выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства</p>
		ПК-15	<p>Не знает на базовом уровне: товаросопроводительные документы, условия и сроки поставки товаров, правила оформления документации по учету торговых операций, современные информационные технологии в торговой деятельности, правила проведения инвентаризации товарно-материальных ценностей, организацию форм и методов реализации товаров предприятиями разных видов торговой деятельности</p> <p>Не умеет на базовом уровне: работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей, организовать систему сервисного обслуживания на рынке товаров</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками и умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено Советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

2. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 18.02.2021 № 7

Зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 11.03.2021 № 6

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено Советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 30.03.2021 № 14

Председатель  А.В. Петровская

3. Рабочая программа по учебной дисциплине с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.02.2022 № 7

Зав. кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании МС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено Советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 24.02.2022 № 10

Председатель  А.В. Петровская

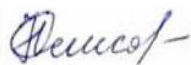
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

Кафедра торговли и общественного питания
ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль) программы Товарная экспертиза и оценочная деятельность
Уровень подготовки 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
Основная литература							
1.	Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г.Иванов, Ю.К.Баженов	М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) (Переплёт) ISBN 978-5-8199-0626-2 Режим доступа: https://znanium.com/read?id=246593	x	да, ЭБС, «Znanium»	x	x	1
2.	Иванов Г.Г. Оптовая торговля. Учебное пособие / Г.Г.Иванов, А.Ф.Никишин, С.С.Шипилова.	Москва : ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 96 с. ISBN 978-5-8199-0554-8. ВО – Бакалавриат. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=237374	x	да, ЭБС, «Znanium»	x	x	1
3.	Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд.	Москва : НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9.. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=63151	x	да, ЭБС, «Znanium»	x	x	1
Всего			x	3	x	x	1
Дополнительная литература							
1.	Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли:	М.: Дашков и К, 2014. - 692 с (переплет) ISBN 978-5-394-01129-0. - Режим доступа:	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

	Учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. -	Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358571					
2.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп.	Москва :Дашков и К, 2017. - 500 с .ISBN 978-5-394-01418-5.- ВО – Бакалавриат.- Режим доступа: https://znanium.com/read?id=94344	х	да, ЭБС, «Znanium»	х	х	1
3.	Иванов Г.Г. Коммерция. Учебное пособие. / Г.Г.Иванов, С.Л.Орлов.	Москва : ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 160 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-8199-0555-5. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=163011	х	да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
4.	Синяева, И. М. Маркетинг в коммерции / Синяева И.М., Земляк С.В., Синяев В.В., - 3-е изд..	Москва :Дашков и К, 2016. - 548 с.: ISBN 978-5-394-02388-0. ВО – Бакалавриат. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=122021	х	да, ЭБС «Znanium»	х	х	1
5.	Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие / М.Ю.Иванов, М.В.Иванова.	М.: РИОР. 2016. – 97с. ISBN 978-5-9557-0363-3. ВО – Бакалавриат https://znanium.com/read?id=39860	х	да, ЭБС, «Znanium»	х	х	1
	Всего		х	5	х	х	1
	Всего		х	8	х	х	1

Преподаватель



Н.И. Денисова

Зав. кафедрой



Е.Н. Губа

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь



Н.И. Криво

Приложение 2

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

КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ
Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение
Направленность (профиль) программы «Товарная
экспертиза и оценочная деятельность»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № ____ по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

1.	Значение и содержание закупочной работы. Методы исследования рынков закупок и сбыта.				
2.	Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.				
3.	Выполнение ситуационных заданий: Ситуационное задание 1 Существуют такие экономические категории как «товародвижение» и «товароснабжение». Дайте определение этих категорий, проведите их логический анализ, установите взаимосвязь и различия в данных понятиях. Заполните таблицу (таблица)				
	Категория	Определение	Элементы	Сходство	Различия
	Товародвижение				
	Товароснабжение				

Преподаватель, к.т.н, доцент

(подпись)

Н.И. Денисова

Зав. кафедрой, к.т.н., доцент

_____ (подпись)

Е.Н. Губа

Утверждено на заседании кафедры от _____ г. , протокол № _____



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

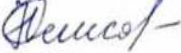
Кафедра торговли и общественного питания

Примерная тематика курсовых работ

По дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

1. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
2. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на выставках и ярмарках.
3. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
4. Специализация и типизация складов. Виды складских помещений. Особенности устройства и технологической планировки складов.
5. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
6. Оптовые предприятия, их функции, типы и виды.
7. Закупка товаров и формирование хозяйственных связей оптового (розничного) торгового предприятия на потребительском рынке.
8. Организация хозяйственных связей торговой фирмы с поставщиками (на примере оптовой или розничной фирмы).
9. Организация и развитие современных форм розничной торговли в Российской Федерации (или регионе).
10. Организация процесса продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность. организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.
11. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Транзитная и складская формы товароснабжения (на примере конкретной организации).
12. Организация и управление торгово-технологическим процессом в магазине
13. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.
14. Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика предприятий общественного сектора
15. Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика единоличных предприятий частного сектора
16. Организация малого бизнеса в торговле
17. Организация и управление ассортиментом товаров при формировании ассортиментной политики фирмы.
18. Формирование ассортимента и задачи, решаемые на основе категорийного менеджмента.
19. Типология (форматы) предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
20. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчендайзинга.
21. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
22. Организация коммерческой деятельности розничной торговой фирмы с использованием маркетинга

23. Организация размещения и выкладки товаров с учетом мерчандайзинга.
24. Организация продажи товаров в оптовой торговле и способы ее стимулирования.
25. Условия рационального построения процесса товародвижения. Организация товародвижения в оптовой (розничной) торговле. Каналы распределения, их выбор.
26. Торгово-посреднические структуры. Организаторы оптового оборота.

Составитель, к.т.н, доцент _____ 

Н.И.Денисова