

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Максимов Алексей Борисович  
Должность: директор департамента по образовательной политике  
Дата подписания: 03.10.2023 11:27:37  
Уникальный программный ключ:  
8db180d1a3f02ac9e60521a5672742735c18b1d6

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(МОСКОВСКИЙ ПОЛИТЕХ)

Факультет экономики и управления



УТВЕРЖДАЮ  
Декан факультета  
экономики и управления  
П.А. Аркатов  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

# Основы коммерческой деятельности

Направление подготовки  
**38.03.01 Экономика**

Профиль  
**Экономика и финансы предприятий**

Квалификация  
**бакалавр**

Формы обучения  
**очная**

Москва, 2020 г.

## Содержание

1.	Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине.....	3
2.	Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	4
3.	Структура и содержание дисциплины.....	4
3.1.	Виды учебной работы и трудоемкость .....	4
3.2.	Тематический план изучения дисциплины .....	5
3.3.	Содержание дисциплины .....	5
3.4.	Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий .....	8
3.5.	Тематика курсовых проектов (курсовых работ) .....	10
4.	Учебно-методическое и информационное обеспечение.....	10
4.1.	Нормативные документы и ГОСТы .....	10
4.2.	Основная литература .....	10
4.3.	Дополнительная литература .....	10
4.4.	Электронные образовательные ресурсы.....	11
4.5.	Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение .....	11
4.6.	Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы .....	11
5.	Материально-техническое обеспечение .....	11
6.	Методические рекомендации .....	11
6.1.	Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения .....	11
6.2.	Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины .....	12
7.	Фонд оценочных средств .....	13
7.1.	Методы контроля и оценивания результатов обучения.....	13
7.2.	Шкала и критерии оценивания результатов обучения .....	14
7.3.	Оценочные средства .....	16

## 1. Цели, задачи и планируемые результаты обучения по дисциплине

**Цель дисциплины:** изучение сущности коммерции и способов управления коммерческой деятельностью в бизнесе различного формата.

**Задачи дисциплины:**

- изучение сущности коммерческой деятельности субъектов рынка;
- координация различных аспектов коммерческой деятельности;
- установление форм взаимодействия продавца и покупателя на рынке;
- освещение договорной работы покупателей с поставщиками и посредниками;
- изучение вопросов планирования и организации снабжения и сбыта в сфере промышленного производства и в организациях различных отраслей хозяйства;
- освещение содержания внутрифирменного планирования в коммерческих предприятиях.
- рассмотрение сущности оптовых закупок и продаж товаров, технологии торговой деятельности, видов торговых операций: продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках и выставках;
- раскрытие особенностей ассортиментной и ценовой политики;
- исследование правовой и нормативной базы в коммерческой деятельности

Обучение по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

Код компетенции	Результаты освоения ОП Содержание компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине
ОПК-4	Способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные способы и формы организационно-управленческих решений в экономической деятельности;</li> <li>• специальные способы и формы организационно-управленческих решений в экономической деятельности;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществлять выбор организационно-управленческих решений, необходимых для реализации экономической деятельности, и оценивать результаты принятых решений с возможностью их изменений;</li> <li>• осуществлять выбор оптимального организационно-управленческого решения, необходимого для реализации экономической деятельности, и критически оценивать</li> </ul>

		<p>результаты принятых решений с возможностью их изменений;</p> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками и методами принятия и реализации выбранных организационно-управленческих решений в экономической деятельности</li> <li>• практическими навыками изменения применяемого организационно-управленческого решения в соответствии с изменениями в условиях осуществления экономической деятельности</li> </ul>
--	--	--

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору части, формируемой участниками образовательных отношений, блока Б1 «Дисциплины (модули)».

Изучение дисциплины базируется на следующих дисциплинах, прохождении практик:

- Введение в проектную деятельность
- Основы менеджмента;
- Экономическая теория;
- Управление жизненным циклом организации

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин (практик):

- Налоговое администрирование
- Инвестиционный менеджмент
- Финансовый менеджмент;
- Преддипломная практика.

## 3. Структура и содержание дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных единицы (144 часа).

### 3.1 Виды учебной работы и трудоемкость

#### 3.1.1. Очная форма обучения

п/п	Вид учебной работы	Количество часов	Семестры	
			5	-
1.	<b>Аудиторные занятия</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	-
	в том числе:			
1.1	Лекции	36	36	-
1.2	Семинарские/ практические занятия	36	36	-

1.3	Лабораторные занятия	-	-	-
<b>2.</b>	<b>Самостоятельная работа</b>	<b>72</b>	<b>72</b>	-
	в том числе:			
2.1	Подготовка к практическим занятиям (изучение лекционного материала)	24	24	-
2.2	Подготовка к тестированию	24	24	-
2.3	Самостоятельное решение задач	24	24	-
	<b>Промежуточная аттестация</b>			
	зачет/ диф. зачет/ экзамен		<b>Зачет</b>	-
	<b>Итого</b>	<b>144</b>	<b>144</b>	-

### 3.2 Тематический план изучения дисциплины (по формам обучения)

#### 3.2.1. Очная форма обучения

п/п	Разделы/ темы дисциплины	Трудоемкость, час					
		Всего	Аудиторная работа				Самостоятельная работа
			Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	
1.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	17	4	4	-	-	9
2.	Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле	17	4	4	-	-	9
3.	Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке	17	4	4	-	-	9
4.	Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	17	4	4	-	-	9
5.	Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	17	4	4	-	-	9
6.	Тема 6. Организация торгового процесса	17	4	4	-	-	9
7.	Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар	17	4	4	-	-	9
8.	Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности	21	6	6	-	-	9
	<b>Итого</b>	<b>144</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	-	-	<b>72</b>

### 3.3 Содержание дисциплины

### **Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности**

Субъекты и объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика. Коммерческие организации (предприятия), их по виду хозяйственной деятельности, характеру совершаемых операций, правовому положению, форме собственности, по капиталу. Объединения коммерческих организаций в форме ассоциаций и союзов, виды и роль в коммерческом предпринимательстве. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности. Оценка товаров в рыночных условиях (с точки зрения производителя и потребителя), обеспечивающая установление его равновесной цены.

Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг (транспортные, транспортно-экспедиторские, складские, консультационные, информационные и др.) Содержание услуг, их издержки в обращении товаров и влияние на уровень доходов. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг – объекты коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность: понятия, принципы. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений. Этапы проведения сделки и их содержание: поиск и выбор партнеров (продавца, покупателя), условия договора, его заключение и исполнение.

### **Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле**

Виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Формы риска участников коммерческих сделок на рынке. Проведение коммерческих переговоров, заключение и исполнение договоров. Формы ведения переговоров о коммерческой сделке и согласования ее основных условий. Способы заключения договоров купли-продажи.

### **Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке**

Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Прямые закупки товаров у производителей. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредниками. Формы кооперации в торговле. Организация расчетов в коммерческой деятельности. Организация коммерческих взаиморасчетов в процессе обмена товаров. Виды торговых операций: продажа товаров на оптовых рынках, аукционах, товарных биржах, ярмарках, выставках. Продажа товаров на оптовых рынках. Цель и задачи создания системы оптовых рынков. Классификация оптовых рынков и правила их работы. Организация купли-продажи сырья и товаров. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы и этапы формирования. Сущность биржевой торговли. Товарная биржа и ее функции. Виды и цели биржевых сделок. Техника проведения биржевых операций. Коммерческая стратегия на российских товарных биржах в условиях формирования рынка. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок, виды и условия их проведения, организаторы и участники ярмарок и выставок. Виды заключаемых сделок. Значение ярмарок и выставок в осуществлении коммерческой работы предприятия. Торги как форма соревновательной торговли. Понятие и значение торгов, их виды и условия проведения, организаторы и участники торгов.

### **Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле**

Оптовые закупки и продажи товаров. Сущность, роль и функции оптовой торговли.

Виды оптовой торговли и оптовых предприятий. Оперативная деятельность и структура оптового предприятия. Виды предприятия оптовой торговли в мировой экономике.

Инфраструктура рыночной оптовой торговли. Факторы формирования закупочной деятельности. Особенности коммерческих действий при оптовой закупке товаров. Планирование, формирование и осуществление закупок. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Стимулирование продвижения товаров из сферы производства в сферу потребления. Отдел оптовой продажи и его функции. Формирование заказов потребителей: подготовка потребителями заказов на поставку товаров, способы их передачи и расчета за товары, определение стоимости заказываемых товаров.

#### **Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле**

Розничная торговля: сущность, особенности, управление запасами. Розничная торговля как основная сфера коммерческой деятельности. Управление розничной торговли в России на территориальном уровне. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли и улучшению торгового обслуживания. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли. Управление запасами. Торговые запасы. Управление размерами товарных запасов. Процесс образования оптимальных торговых запасов торгового предприятия. Типы розничных предприятий и формы продаж. Виды и структура розничной торговой сети. Классификация предприятий розничной торговли. Организационно-экономическая характеристика типов розничных предприятий по продаже продовольственных и непродовольственных товаров. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров. Современные направления развития рознично-торговой сети. Новые возможности автоматизации торгового процесса. Организация и технология розничной продажи товаров. Розничная продажа как услуга торговли. Формы и методы розничной продажи товаров, их технология и эффективность. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций. Информационный киоск «Штрих-INEO». Системы саморасчета – особенности работы оборудования, позволяющие покупателю самостоятельно, без участия продавца проводить оплату товара в магазине. Системы защиты от хищений – радиочастотная технология.

#### **Тема 6. Организация торгового процесса**

Технология торговой деятельности. Торговые процессы и операции в магазине. Структура торгового процесса и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей. Проведение опроса покупателей, формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. Планирование и организация снабжения и сбыта. Составные части и основные показатели плана материально-технического снабжения деятельности предприятия, контроль за его реализацией.

Организационная структура и функции отделов снабжения предприятий. Основные этапы планирования сбыта. Составляющие плана сбыта. Способы организации деятельности аппарата сбыта. Организация товароснабжения. Организация системы товароснабжения в розничной торговле. Процессы по доведению товаров от производителей до розничного торгового предприятия: закупка, доставка, приемка и хранение и предпродажная подготовка товаров. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков.

#### **Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар**

Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие. Управление товарной номенклатурой и контроль за ассортиментом. Ассортиментная и ценовая политика.

Ценообразующие факторы и формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности. Методы ценообразования в торговле. Эффективная организация нестандартного пространства торгового зала. Собственное производство в торговом зале – инструмент привлечения покупателей и увеличения продаж.

### **Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности**

Государственное регулирование в торговле. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности. Лицензирование предпринимательской деятельности, ее государственное регулирование и поддержка. Техническое регулирование в торговле.

Сертификация продукции услуг. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила продажи товаров по особым правилам: продажа товаров по образцам, товаров длительного пользования в кредит, комиссионная торговля непродовольственными товарами, продажа алкогольной продукции. Товароборот, цены и тарифы. Маркирование товаров. Товарный знак и знак обслуживания, знак обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров. Ставка налога и импортная пошлина. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли. Органы государственного контроля, уполномоченные на проведение проверок торговых предприятий. Правовые основы проведения госконтроля. Виды административных правонарушений и административная ответственность при осуществлении торговой деятельности. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг

## **3.4 Тематика семинарских/практических и лабораторных занятий**

### **3.4.1. Семинарские/практические занятия**

<b>Темы для обсуждения на семинарских занятиях</b>	<b>Трудоемкость в часах</b>
<b>Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности</b>	4
1.1. Субъекты коммерческой деятельности.	-
1.2. Классификация коммерческих организаций (предприятий) по виду хозяйственной деятельности	-
1.3. Характеристика товара как объекта коммерческой деятельности.	-
1.4. Услуги как объект коммерческой деятельности. Виды услуг.	-
1.5. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций.	
<b>Тема 2. Организация хозяйственных связей в торговле</b>	4
2.1. Виды договоров на рынке товаров и услуг.	-
2.2. Влияние договоров на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия.	-
2.3. Формы риска участников коммерческих сделок.	-
2.4. Проведение коммерческих переговоров, заключение договоров.	-
<b>Тема 3. Виды и формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке</b>	4
3.1. Прямые закупки товаров у производителей.	
3.2. Отношения продавца и покупателя с посредниками.	
3.3. Операция в торговле. Ее формы.	
3.4. Организация расчетов и взаиморасчетов в коммерческой деятельности.	



<p>3.5. Классификация оптовых рынков и правила их работы. 3.6. Сущность аукционной торговли, ее организационные формы. 3.7. Сущность биржевой торговли. Биржевые сделки. 3.8. Сущность ярмарочной торговли и торгово-промышленных выставок. 3.9. Виды и условия проведения торгов, организаторы и участники торгов</p>	
<p><b>Тема 4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле</b>  4.1. Оптовая торговля. Сущность, роль и функции.  4.2. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий.  4.3. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.  4.4. Факторы формирования закупочной деятельности.  4.5. Формирование заказов потребителей</p>	4
<p><b>Тема 5. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле</b>  5.1. Специфика розничной торговли как основной в сфере коммерческой деятельности.  5.2. Меры по государственному регулированию и регламентации розничной торговли.  5.3. Характеристика коммерческой деятельности разных форм розничной торговли.  5.4. Управление товарными запасами. 5.5. Классификация предприятий розничной торговли.  5.6. Технология магазинной и внемагазинной форм продажи товаров.  5.7. Новые возможности автоматизации торгового процесса. 5.8. Формы и методы розничной продажи товаров.  5.9. Денежные расчеты при осуществлении торговых операций</p>	4
<p><b>Тема 6. Организация торгового процесса</b>  6.1. Торговые процессы и операции в магазине.  6.2. Структура торгового процесса. 6.3. Формирование торгового ассортимента в магазине.  6.4. Услуги торговли, системы, формы и культура торгового обслуживания.  6.5. План материально-технического снабжения деятельности предприятия.  6.6. Организационная структура и функции отделов снабжения на предприятии.  6.7. Планирование сбыта. Основные этапы.  6.8. Организация системы товароснабжения в розничной торговле.  6.9. Новые возможности автоматизации процесса приемки товаров от поставщиков</p>	4
<p><b>Тема 7. Формирование товарного ассортимента и цены на товар</b>  7.1. Формирование товарного ассортимента и факторы, его обслуживающие.  7.2. Управление товарной номенклатурой  7.3. Ценообразующие факторы.  7.4. Формирование цены на товары в процессе коммерческой деятельности.</p>	4

7.5. Методы ценообразования в торговле	
<b>Тема 8. Правовое регулирование коммерческой деятельности</b> 8.1. Государственное регулирование в торговле. 8.2. Лицензирование предпринимательской деятельности 8.3. Техническое регулирование в торговле. 8.4. Сертификация продукции услуг. 8.5. Экспертиза и гигиеническая оценка товаров. 8.6. Правила продажи отдельных видов товаров. 8.7. Товарооборот, цены и тарифы. Маркирование товаров. 8.8. Товарный знак и знак обслуживания, знак обращения на рынке. Ввоз и вывоз товаров. 8.9. Ставка налога и импортная пошлина. 8.10. Организация госконтроля за соблюдением правил торговли. 8.11. Регулирование торговой практики в области защиты прав потребителей, этика поведения в сфере торговли, работ и услуг.	6
Итого	36

#### **3.4.2. Лабораторные занятия**

Лабораторные занятия по дисциплине учебным планом не предусмотрены.

#### **3.5 Тематика курсовых проектов (курсовых работ)**

Курсовой проект (курсовая работа) по дисциплине учебным планом не предусмотрены.

### **4. Учебно-методическое и информационное обеспечение**

#### **4.1 Нормативные документы и ГОСТы**

Нормативные документы и ГОСТы при изучении дисциплины не используются.

#### **4.2 Основная литература**

1. Нигметзянова А.М. Основы коммерческой деятельности : учебно-методическое пособие / Нигметзянова А.М., Гарипова Г.И., Махоткина Л.Ю.. — Казань : Казанский национальный исследовательский технологический университет, 2019. — 84 с. — ISBN 978-5-7882-2715-3. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/109571.html>.

2. Памбухчиянц О.В. Основы коммерческой деятельности : учебник / Памбухчиянц О.В.. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/85610>.

#### **4.3. Дополнительная литература**

1. Лавренова Г.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : практикум для СПО / Лавренова Г.А.. — Саратов : Профобразование, 2020. — 95 с. — ISBN 978-5-4488-1488-4. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/121295.html>.

2. Скрыбин О.О. Методы оптимизации коммерческой деятельности : практикум / Скрыбин О.О., Черноволенко С.Е.. — Москва : Издательский Дом МИСиС, 2020. — 128 с. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/106721.html>.

### **4.3 Электронные образовательные ресурсы**

1. ЭОР по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» находится в разработке

### **4.4 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение**

1. Программы пакета Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint)

### **4.5 Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

1. СПС «КонсультантПлюс: Некоммерческая интернет-версия». - URL: <http://www.consultant.ru/online/> – Режим доступа: свободный.

## **5. Материально-техническое обеспечение**

1. Лекционная аудитория.
2. Аудитория для проведения практических занятий.
3. Компьютерный класс с выходом в Интернет.
4. Аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.
5. Аудитория для самостоятельной работы.
6. Библиотека, читальный зал.

## **6. Методические рекомендации**

### **6.1 Методические рекомендации для преподавателя по организации обучения**

Данный раздел настоящей рабочей программы предназначен для начинающих преподавателей и специалистов-практиков, не имеющих опыта преподавательской работы.

Дисциплина «Основы коммерческой деятельности» формирует у обучающихся компетенции ОПК-4. В условиях конструирования образовательных систем на принципах компетентностного подхода произошло концептуальное изменение роли преподавателя, который, наряду с традиционной ролью носителя знаний, выполняет функцию организатора научно-поисковой работы обучающегося, консультанта в процедурах выбора, обработки и интерпретации информации, необходимой для практического действия и дальнейшего развития, что должно обязательно учитываться при проведении лекционных и практических занятий по дисциплине «Основы коммерческой деятельности».

Преподавание теоретического (лекционного) материала по дисциплине «Налоговое администрирование» осуществляется на основе междисциплинарной интеграции и четких междисциплинарных связей в рамках образовательной программы и учебного плана.

Подробное содержание отдельных тем дисциплины «Основы коммерческой деятельности», рассматривается в п.3.3 рабочей программы.

Примерные варианты задач и тестовых заданий для текущего контроля и перечень вопросов к зачету по дисциплине представлены в составе ФОС по дисциплине в п.7 настоящей рабочей программы.

Перечень основной и дополнительной литературы, баз данных и информационных справочных систем, необходимых в ходе преподавания дисциплины «Основы коммерческой деятельности», приведен в п.4 настоящей рабочей программы.

## **6.2 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Получение углубленных знаний по дисциплине достигается за счет активной самостоятельной работы обучающихся. Выделяемые часы целесообразно использовать для знакомства с учебной и научной литературой по проблемам дисциплины, анализа научных концепций.

В рамках дисциплины предусмотрены различные формы контроля уровня достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

Формы текущего контроля – активность работы на практических занятиях, тестирование.

Формой промежуточного контроля по дисциплине является зачет, в ходе которого оценивается уровень достижения обучающимися заявленных индикаторов освоения компетенций.

### Методические указания по освоению дисциплины.

Лекционные занятия проводятся в соответствии с содержанием настоящей рабочей программы и представляют собой изложение теоретических основ дисциплины.

Посещение лекционных занятий является обязательным.

Конспектирование лекционного материала допускается как письменным, так и компьютерным способом.

Регулярное повторение материала конспектов лекций по каждому разделу в рамках подготовки к текущим формам аттестации по дисциплине является одним из важнейших видов самостоятельной работы студента в течение семестра, необходимой для качественной подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине.

Проведение практических занятий по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» осуществляется в следующих формах:

- опрос по материалам, рассмотренным на лекциях и изученным самостоятельно по рекомендованной литературе;
- анализ и обсуждение вопросов по темам, решение задач.

Посещение практических занятий и активное участие в них является обязательным.

Подготовка к практическим занятиям обязательно включает в себя изучение конспектов лекционного материала и рекомендованной литературы для адекватного понимания условия и способа выполнения заданий, запланированных преподавателем на конкретное практическое занятие.

### Методические указания по выполнению различных форм внеаудиторной самостоятельной работы

Изучение основной и дополнительной литературы по дисциплине проводится на регулярной основе в разрезе каждой темы для подготовки к промежуточной аттестации по дисциплине «Основы коммерческой деятельности». Список основной и дополнительной литературы по дисциплине приведен в п.4 настоящей рабочей программы.

### Методические указания по подготовке к промежуточной аттестации

Промежуточная аттестация по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» проходит в форме зачета. Примерный перечень вопросов к зачету по дисциплине «Основы коммерческой деятельности» и критерии оценки ответа обучающегося для целей оценки достижения заявленных индикаторов сформированности компетенции приведены в составе ФОС по дисциплине в п.7 настоящей рабочей программы.

Обучающийся допускается к промежуточной аттестации по дисциплине вне зависимости от результатов текущего контроля успеваемости.

## 7. Фонд оценочных средств

### 7.1 Методы контроля и оценивания результатов обучения

Код компетенции	Результаты освоения ОП Содержание компетенции	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине	Методы контроля и оценивания
ОПК-4	Способностью находить организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности и готовность нести за них ответственность	<p><b>Знать:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• основные способы и формы организационно-управленческих решений в экономической деятельности;</li> <li>• специальные способы и формы организационно-управленческих решений в экономической деятельности;</li> </ul> <p><b>Уметь:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• осуществлять выбор организационно-управленческих решений, необходимых для реализации экономической деятельности, и оценивать результаты принятых решений с возможностью их изменений;</li> <li>• осуществлять выбор оптимального организационно-управленческого решения, необходимого для реализации экономической деятельности, и критически оценивать</li> </ul>	<p>Промежуточная аттестация: зачет</p> <p>Текущий контроль: опрос и решение задач на практических занятиях; тестирование</p>

		<p>результаты принятых решений с возможностью их изменений;</p> <p><b>Владеть:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• навыками и методами принятия и реализации выбранных организационно-управленческих решений в экономической деятельности</li> <li>• практическими навыками изменения применяемого организационно-управленческого решения в соответствии с изменениями в условиях осуществления экономической деятельности</li> </ul>	
--	--	--	--

## 7.2 Шкала и критерии оценивания результатов обучения

### 7.2.1. Критерии оценки ответа на зачете

(формирование компетенции ОПК-4)

#### «Зачтено»:

- обучающийся демонстрирует отличные теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью и способность быстро реагировать на уточняющие вопросы.
- обучающийся демонстрирует хорошие теоретические знания, практические навыки, владеет терминами, делает аргументированные выводы и обобщения, приводит примеры, показывает свободное владение монологической речью, но при этом делает несущественные ошибки, которые быстро исправляет самостоятельно или при незначительной коррекции преподавателем.
- обучающийся демонстрирует удовлетворительные теоретические знания, проявляет слабо сформированные навыки анализа явлений и

процессов, недостаточное умение делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает не достаточно свободное владение монологической речью, терминами, логичностью и последовательностью изложения, делает ошибки, которые может исправить только при коррекции преподавателем.

**«не зачтено»:** обучающийся демонстрирует незнание теоретических основ предмета, отсутствие практических навыков, не умеет делать аргументированные выводы и приводить примеры, показывает слабое владение монологической речью, не владеет терминами, проявляет отсутствие логичности и последовательности изложения, делает ошибки, которые не может исправить при коррекции преподавателем, отказывается отвечать на дополнительные вопросы.

### **7.2.2. Критерии оценки работы обучающегося на практических занятиях**

(формирование компетенции ОПК-4)

**«5» (отлично/ зачтено):** выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, обучающийся четко и без ошибок ответил на все контрольные вопросы, активно работал на практических занятиях.

**«4» (хорошо/ зачтено):** выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, обучающийся с корректирующими замечаниями преподавателя ответил на все контрольные вопросы, достаточно активно работал на практических занятиях.

**«3» (удовлетворительно/ зачтено):** выполнены все задания, предусмотренные планом практических занятий, с замечаниями преподавателя; обучающийся ответил на все контрольные вопросы с замечаниями.

**«2» (неудовлетворительно/ незачтено):** обучающийся не выполнил или выполнил неправильно практические задания, предусмотренные планом практических занятий; студент ответил на контрольные вопросы с ошибками или не ответил на контрольные вопросы.

### **7.2.3. Критерии оценки результатов тестирования**

(формирование компетенции ОПК-4)

Тестирование оценивается в соответствии с процентом правильных ответов, данных студентом на вопросы теста.

Стандартная шкала соответствия результатов тестирования выставяемой балльной оценке:

- **«отлично/ зачтено»** - свыше 85% правильных ответов;
- **«хорошо/ зачтено»** - от 70,1% до 85% правильных ответов;
- **«удовлетворительно/ зачтено»** - от 55,1% до 70% правильных ответов;
- от 0 до 55% правильных ответов – **«неудовлетворительно/ незачтено»**

**«5» (отлично/ зачтено):** тестируемый демонстрирует отличные теоретические знания, владеет терминами и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

**«4» (хорошо/ зачтено):** тестируемый демонстрирует хорошие теоретические знания, владеет большинством терминов и обладает способностью быстро реагировать на вопросы теста.

**«3» (удовлетворительно/ зачтено):** тестируемый демонстрирует удовлетворительные теоретические знания, владеет основными терминами и понятиями.

**«2» (неудовлетворительно/ незачтено):** теоретические знания у тестируемого отсутствуют, терминологией он не владеет и на вопросы теста реагирует медленно.

## 7.3 Оценочные средства

### 7.3.1. Текущий контроль

(формирование компетенции ОПК-4)

#### Примеры вопросов для обсуждения на практических занятиях:

1. Дайте основные понятия в области коммерческой деятельности.
2. Овладение терминами по ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения».
3. Изучите принципы коммерческой деятельности.
4. Рассмотрите состояние и перспективы развития торговли. Охарактеризуйте объекты торговли.
5. Укажите субъекты коммерческой деятельности: понятие, их организационно-правовые формы.
6. Изучите выгоды и риски субъектов торговой деятельности.
7. Определите понятие и статус индивидуальных предпринимателей. Выявите особенности их торговой деятельности.
8. Изучите Кодекс РФ об административных правонарушениях и выявите статьи (№ и название), регулирующие торговую деятельность.
9. Дайте определение понятия «оптовая торговля». Укажите её назначение, цели, задачи и виды.
10. Выясните специфику работы коммерческих отделов оптовых организаций.

Приведите

пример, иллюстрирующий специфику работы коммерческого отдела конкретной организации.

11. Охарактеризуйте основные и дополнительные услуги оптовой торговли.
12. Рассмотрите виды оптовой торговли и дайте их краткую характеристику.
13. Разберите хозяйственные связи с поставщиками, их назначение, сущность, порядок формирования и регулирования.
14. Приведите примеры хозяйственных связей с поставщиками конкретной торговой организации.
15. Определите понятие, назначение и функции товарных оптовых складов.
16. Изучите принципы территориального размещения товарных складов.
17. Охарактеризуйте принципы территориального размещения товарных складов.
18. Охарактеризуйте разные виды складских зданий и сооружений. Укажите

требования к

ним. Выявите общность и различия этих требований.

19. Изучите планировку складов, выявите взаимосвязь отдельных помещений.

Составьте

план склада для хранения плодоовощной продукции вместимостью 1000т.

20. Дайте определение понятия «товароснабжение». Укажите их цели и задачи.
21. Рассмотрите рациональную организацию товароснабжения, её формы.
22. Укажите понятие и назначение каналов товародвижения.
23. Сравните разные методы доставки товаров в торговую сеть, выявив их достоинства и недостатки.
24. Определите понятие, назначение и содержание закупочной работы. Составьте схему основных этапов и операций закупочной работы. Дайте их характеристику.
25. Дайте определение понятия «оптовые ярмарки». Укажите их назначение и виды. Разработайте схему «Организация и оформление закупок и продаж товаров на оптовых ярмарках».
26. Укажите назначение, основные этапы и операции договорной работы, формы



договорных отношений.

27. Дайте определение понятия и назначения упаковки, предъявляемых к ней требований.

28. Составьте схему «Классификация упаковки».

29. Рассмотрите этапы и основные операции по организации тарных операций. Укажите способы упаковывания.

30. Укажите назначение и основные операции технологии товародвижения на складе.

31. Выявите сущность и задачи складирования.

32. Дайте понятие термина «розничная торговля». Укажите назначение, цели, задачи и виды розничной торговли. К какому виду розничной торговли относится гипермаркет,

киоск,

павильон, автолавка, магазин «Продукты» площадью 100 кв.м?

33. Дайте определение термина «услуги розничной торговли» и укажите их назначение.

34. Определите понятие «розничная торговая сеть», ее виды.

35. Дайте характеристику магазинов разных типов.

36. Изучите понятие и назначение технологии товародвижения.

37. Рассмотрите понятие, назначение и структуру торгово-технологического процесса.

38. Укажите основные понятия, назначение и формы торгового обслуживания.

Установите, какие формы торгового обслуживания применяются в магазине, в котором

Вы

делаете покупки.

39. Изучите правовую базу торгового обслуживания. Дайте определение термина «качество торгового обслуживания» и перечислите показатели качества.

40. Установите и изучите нормативную базу, виды и структуру документов, устанавливающих требования к правилам торговли.

41. Выявите перечень нормативных документов, устанавливающих требования к информационному обеспечению торговой деятельности.

42. Рассмотрите требования к торговой информации о продавце

### Примеры тестовых заданий:

1. Где содержится определение коммерческой (торговой) деятельности?

- а) в Уголовном кодексе РФ;
- б) в Гражданском кодексе РФ;+
- в) в Трудовом кодексе РФ;
- г) в Налоговом кодексе РФ.

2. Что такое Российское коммерческое право?

- а) один из элементов российской правовой системы;
- б) совокупность правовых норм, регулирующих правила торговли;
- в) относительно самостоятельное подразделение системы российского права, состоящее из правовых норм и институтов, регулирующих качественно специфический вид общественных отношений;+
- г) совокупность обычаев делового оборота.

3. Предмет коммерческого права:

- а) управленческие отношения;
- б) отношения, возникающие в сфере товарного обращения;+
- в) отношения, возникающие в сфере административного права;

г) управленческие отношения и отношения, возникающие в сфере товарного обращения и административного права.

4. Что является целью коммерческой деятельности?

- а) извлечение прибыли посредством систематического отчуждения товаров;+
- б) просто систематическое отчуждение товаров;
- в) безвозмездная передача товаров третьим лицам.
- г) получение прибыли.

5. Источник коммерческого права:

- а) обычай делового оборота;+
- б) судебный прецедент;
- в) договор поставки;
- г) договор подряда.

6. Императивными нормами права являются нормы, которые:

- а) позволяют субъектам гражданских правоотношений совершать одно из нескольких действий;
- б) носят рекомендательный характер;+
- в) обязывают субъектов гражданских правоотношений неукоснительно следовать этим нормам;
- г) позволяют субъектам гражданских правоотношений изменять их по своему усмотрению.

7. Какие элементы входят в содержание правовой нормы?

- а) гипотеза, санкция, договор;
- б) диспозиция, гипотеза, правило;
- в) санкция, диспозиция, соглашение;
- г) гипотеза, диспозиция, санкция.+

8. Какой вид отношений регулирует правовой институт?

- а) однородных отношений;+
- б) разнородных отношений;
- в) неопределенных отношений;
- г) определенных отношений.

9. Что такое торговый обычай?

- а) правило применяемое по соглашению сторон;
- б) правило применяемое при наличии разногласий между сторонами;
- в) правило, сложившееся в сфере торговли на основе постоянного и единообразного повторения конкретных фактических отношений;+
- г) правило применяемое одной из сторон.

10. Что такое субъект коммерческой деятельности?

- а) несовершеннолетние;
- б) специалист, работающий в области юриспруденции;
- в) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;+
- г) экономист.

11. Что из ответов является специальными субъектами товарного рынка?  
 а) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки;  
 б) торгово-промышленные выставки;  
 в) только торгово-промышленные палаты, оптовые продовольственные рынки;  
 г) оптовые продовольственные рынки, торгово-промышленные выставки, только торгово-промышленные палаты.+
12. Что относится к коммерческим организациям?  
 а) общественная организация;  
 б) благотворительный фонд;  
 в) общество с ограниченной ответственностью;+  
 г) общественный фонд.
13. В какой момент гражданин признается предпринимателем?  
 а) подачи заявления о регистрации его в качестве индивидуального предпринимателя;  
 б) государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя;+  
 в) достижения полной дееспособности;  
 г) осуществления предпринимательской деятельности.
14. Что является объектом торгового оборота?  
 а) личные права и обязанности;  
 б) личный капитал;  
 в) товарораспорядительные документы;+  
 г) личные свободы.
15. Что такое правовой режим товаров в торговле?  
 а) совокупность законов;  
 б) совокупность правил, регулирующих порядок приобретения, использования и отчуждения товаров в торговле;+  
 в) совокупность личных прав;  
 г) совокупность законов, правил и личных прав.
16. Основная цель деятельности некоммерческой организации:  
 а) получение прибыли;  
 б) получение прибыли не является основной целью;+  
 в) получение гарантий;  
 г) получение товара.
17. Какие стадии применяются при рассмотрении дела о банкротстве?  
 а) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение;  
 б) внешнее управление и конкурсное производство;  
 в) мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство;  
 г) наблюдение и финансовое оздоровление, мировое соглашение, внешнее управление и конкурсное производство.+
18. Основные формы образования юридических лиц как субъектов коммерческой деятельности:  
 а) хозяйственные товарищества и общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия;  
 б) только государственные и муниципальные унитарные предприятия;  
 в) общество с ограниченной ответственностью;

г) хозяйственные товарищества и общества, общество с ограниченной ответственностью, государственные и муниципальные унитарные предприятия.+

19. Деликтоспособность является способностью:

- а) иметь права и обязанности;
- б) совершать сделки;
- в) отказаться от совершения сделки;
- г) нести юридическую ответственность за свои действия.+

20. Что значит право владения?

- а) возможность иметь у себя данное имущество;
- б) содержать его в своем хозяйстве;
- в) фактически обладать им;
- г) владение, пользование и распоряжение имуществом.+

21. Что относится к способам приобретения права собственности?

- а) первоначальные и производные способы;+
- б) второстепенные способы;
- в) изначальные способы;
- г) специальные способы.

22. В какой момент право собственности прекращается, помимо воли?

- а) конфискации, национализации;
- б) только приватизации;
- в) национализации;
- г) конфискации, приватизации, национализации.+

23. Что из вариантов ответа признается виндикационным иском?

- а) внедоговорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре;+
- б) внедоговорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
- в) договорное требование владеющего собственника к третьему лицу, владеющему имуществом о его возврате;
- г) договорное требование не владеющего собственника к фактическому владельцу имущества о возврате последнего в натуре.

24. На что подразделяются средства защиты права собственности?

- а) вещно-правовые средства;
- б) обязательственно-правовые;
- в) средства, направленные на защиту интересов собственника при прекращении права собственности по основаниям, предусмотренным в законе;
- г) вещно-правовые, обязательственно-правовые и средства предусмотренные в законе.+

25. Что признается исковой давностью?

- а) рассмотрение спора в суде;
- б) защита права по иску лица, право которого нарушено;+
- в) подачи иска в суд в случае ненадлежащего исполнения обязательства;
- г) розыск ответчика по делу.

26. Отметьте основание возникновения обязательства:

- а) достижение гражданином совершеннолетия;
- б) договоры и иные сделки, не противоречащие закону;+
- в) прогулка по парку;
- г) иски.

27. Отметьте способы обеспечения исполнения обязательств:

- а) только неустойка;
- б) залоги и банковская гарантия;
- в) только банковская гарантия;
- г) неустойка, залоги и банковская гарантия.+

28. Что такое поручительство?

- а) сделка;
- б) способ обеспечения обязательств;+
- в) соглашение;+
- г) разногласия сторон.

29. При наличии чего наступит ответственность должника?

- а) убытков;
- б) вины должника;
- в) причинной связи между противоправными действиями должника и ущербом кредитора;
- г) убытков, вины и причинной связи.+

30. Разновидностью чего является трудовой договор по своей правовой природе?

- а) гражданско-правового договора;
- б) имеет сходство (аналогию) с гражданско-правовым договором;+
- в) имеет существенное отличие от гражданско-правового договора;
- г) не имеет ничего общего с гражданско-правовым договором.

31. Основной признак коммерческого договора:

- а) возмездность;
- б) заключается субъектами торговых отношений;
- в) спорные ситуации разрешаются арбитражным судом.
- г) возмездность, субъектность, разрешение споров арбитражным судом.+

32. Что принято понимать под «коммерцией»?

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;+
- б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;
- в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;
- г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

33. Что будет целью коммерческой стратегии?

- а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;+

б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия;+

в) разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;

г) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения

34. Отметьте основные моменты, с которыми связана организация коммерческих процессов:

- а) с куплей товаров и/или услуг;
- б) с продажей товаров и/или услуг;
- в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;
- г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;
- д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.+

35. Объект коммерческой деятельности:

- а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;
- б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;
- в) реклама; представительские услуги;
- г) аудит; консалтинг;
- д) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг+

36. Название основного потребительского предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность:

- а) реальное воплощение товара;
- б) замысел товара;+
- в) дополнение к товару;
- г) доставка товара;
- д) использование товара.

37. Что не является коммерческой организацией:

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) потребительские кооперативы;+
- г) государственные унитарные предприятия

38. Отметьте функции, которые выполняет коммерческая информация:

- а) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, обоснование технологических функций предприятий, разработка бизнес-планов развития предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия;
- б) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, оценка конъюнктуры рынка, определение динамики рыночных процессов, координация инвестиционной деятельности;+

в) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, развитие материально-технической базы предприятия;

г) установление стратегических целей и задач коммерческой деятельности предприятия, принятие обоснованных и своевременных управленческих решений, координация деятельности отдельных структур на предприятии

39. Что включает в себя коммерческая служба промышленного предприятия?

- а) отдел координации закупок и продаж;
- б) отдел транспорта и таможенных операций;
- в) отдел маркетинга и цен;+
- г) отдел рекламы;
- д) отдел работы с посредниками;
- е) все вышеперечисленные варианты верны

40. Что включают в себя обязанности коммерческих работников сбытовых служб промышленных предприятий?

- а) изучение рынков;
- б) изучение рынков поставщиков и потребителей;+
- в) разработка контрактов с определением цен

41. Отметьте основную цель работы розничных торговых предприятий:

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;+
- г) в формировании ассортимента товаров.

42. Какой смысл содержит данное высказывание?

«Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»

- а) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;+
- б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
- г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- д) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

43. Название системы побудительных мер и приемов, которые носят, чаще всего, кратковременный характер, и направлена на поощрение покупки или продажи товара:

- а) розничная продажа;
- б) оптовая продажа;
- в) стимулирование сбыта;+
- г) сезонные скидки

44. К чему принято относить государственное или муниципальное торговое предприятие?

- а) коммерческим организациям;+
- б) некоммерческим организациям;

45. Что НЕ относится к мероприятиям по стимулированию сбыта, которые направлены на потребителя?

- а) скидки с цены;
- б) премии;+
- в) распространение купонов;
- г) бесплатные образцы товаров
- д) нет правильного ответа

46. Укажите отдел предприятия, не относящийся к коммерческой службе:

- а) маркетинга;
- б) сбыта;
- в) услуг;
- г) кадров+

47. Отметьте определяющие критерии при выборе поставщика:

- а) цена и качество;
- б) скидки и доступность информации;
- в) принадлежность к одной отрасли

48. Прямые методы изучения рынка:

- а) контакты с поставщиками;+
- б) технические справочники;
- в) опрос экспертов

49. Что является косвенным двухуровневым каналом сбыта?

- а) производитель – потребитель;
- б) производитель – посредник – потребитель;
- в) производитель – оптовый торговец – розница – потребитель+

50. Отметьте то, что не относится к предпродажному обслуживанию:

- а) разработка каталогов и прейскурантов;
- б) доставка товара к месту продажи;+
- в) распаковка и расконсервация;
- г) подготовка товара к продаже;

51. Что входит в коммерческую работу по выявлению или изучению источников товарных ресурсов?

- а) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию по низким ценам;
- б) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих конкурентоспособную продукцию высокого качества, разнообразного ассортимента по приемлемым ценам;+
- в) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих продукцию высокого качества по высоким ценам;
- г) поиск потенциальных поставщиков товаров, предлагающих новую продукцию.

52. Как представлен торговый ассортимент?

- а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;+
- в) совокупность товаров, находящихся на рынке;



г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях.

53. Основными критериями классификации предприятий розничной торговли является:

- а) ассортимент товаров; величина предприятия;
- б) способ продаж; объем услуг;
- в) расположение; организационно правовая форма;
- г) ассортимент товаров; величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение; организационно правовая форма;+
- д) величина предприятия; способ продаж; объем услуг; расположение.

54. «Широта» ассортимента — ....

- а) количество товарных единиц в товарной группе;
- б) бесперебойное наличие в продаже товаров, предусмотренных ассортиментным перечнем в течение определенного времени;
- в) соответствие фактического наличия товара на торговом предприятии разработанному ассортиментному перечню;
- г) количество товарных групп и подгрупп, входящих в ассортиментный перечень.+

55. Определите название хозяйственных связей, при которых экономические и правовые взаимоотношения по поставкам продукции производственно-технического назначения устанавливаются непосредственно между изготовителями и потребителями продукции:

- а) внутриотраслевые;
- б) межотраслевые;
- в) прямые;+
- г) опосредованные;
- д) длительные

56. Отметьте элементы коммерческой деятельности, которые выполняются на этапе оформления хозяйственных связей?

- а) поставка товаров, проведение претензионной работы, определение путей сбыта товаров, изучение рынка товаров;
- б) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, проведение учета и контроля выполнения договорных обязательств;
- в) юридическое обоснование договорных обязательств, определение возможных источников закупки, изучение рынка товаров;+
- г) согласование условий по функционированию хозяйственных связей, устранение разногласий по договорам, оформление текста договора поставки.

57. Что не относится к мероприятиям по стимулированию сбыта, которые направлены на собственный торговый персонал:

- а) игры;+
- б) премии лучшим торговым работникам;
- в) проведение конференций продавцов;
- г) моральные поощрения

58. Отметьте несуществующий вид сервиса:

- а) предпродажный;
- б) послепродажный;

- в) внутрипродажный;+
- г) все вышеперечисленные варианты верны

59. Отметьте основные функции, выполняемые оптовыми торговыми организациями в условиях рынка:

- а) материально-техническое обеспечение;
- б) производственные;
- в) финансовые;
- г) информационные;
- д) материально-техническое обеспечение; производственные; финансовые; информационные.+

60. Отметьте вариант ответа, перечисляющий распространенные виды оптовой торговли со склада:

- а) личный отбор товара на складе;
- б) по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина;
- в) через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту);
- г) с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках;
- д) личный отбор товара на складе; по письменной заявке (например, высылка факса) или устной заявке по телефону со стороны магазина; через выездных торговых представителей (агентов, менеджеров по сбыту); с помощью активных звонков из диспетчерской; торговля на оптовых выставках и ярмарках.+

61. Отметьте методы коммуникации частоприменяемые в оптовой торговле:

- а) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью (паблик рилейшнз);+
- б) деловая реклама, личные продажи, наружная реклама,
- в) личные продажи, наружная реклама, стимулирование сбыта,
- г) наружная реклама, стимулирование сбыта, паблик рилейшнз,
- д) деловая реклама, личные продажи, стимулирование сбыта.

### **7.3.2. Промежуточная аттестация (зачет)**

(формирование компетенции ОПК-4)

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности.
2. Коммерческая деятельность на предприятиях оптовой торговли.
3. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли.
4. Структура коммерческой деятельности.
5. Классификация предприятий оптовой торговли.
6. Классификация предприятий розничной торговли.
7. Торговые функции магазинов.
8. Технологические функции магазинов.
9. Понятие товарного склада. Классификация складов.
10. Складской технологический процесс.
11. Принцип рациональной организации складов.
12. Целевое назначение розничной торговли.
13. Виды и типы розничных торговых предприятий.
14. Торгово-технологический процесс в магазине, его структура.
15. Размещение товаров в торговом зале.

16. Выкладка товаров в торговом зале.
17. Организация и технология различной продажи товаров.
18. Продажа товаров на основе самообслуживания.
19. Продажа товаров по образцам.
20. Индивидуальное обслуживание покупателей.
21. Продажа товаров с открытой выкладкой.
22. Услуги розничной торговли.
23. Требования, предъявляемые к услугам розничной торговли.
24. Коммерческая информация.
25. Коммерческая тайна. Понятие риска.
26. Основные назначения и функции торговых предприятий.
27. Ассортиментная политика торгового предприятия.
28. Основные виды оборудования для розничной торговли.
29. Основные виды обслуживания для оптовой торговли.
30. Для чего разрабатываются ассортиментные перечни товаров?
31. Какие факторы оказывают влияние на формирование ассортимента товаров в магазине?
32. Какие методы продажи товаров применяют в розничной торговле