

УТВЕРЖДАЮ
 Первый проректор, проректор по
 учебной работе

_____ А.Е. Рудин

«30» 06. 2020г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.ДВ.6.1	Организация и управление коммерческой деятельностью
<i>(Индекс дисциплины)</i>	<i>(Наименование дисциплины)</i>
Кафедра: 55	Экономики и финансов
<i>Код</i>	<i>Наименование кафедры</i>
Направление подготовки:	38.03.07 Товароведение
Профиль подготовки:	Товарный менеджмент и экспертиза качества непродовольственных товаров
Уровень образования:	Бакалавриат

План учебного процесса

Составляющие учебного процесса		Очное обучение	Очно-заочная	Заочное обучение
Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся (часы)	Всего	144	-	144
	Аудиторные занятия	51	-	12
	Лекции	17	-	4
	Лабораторные занятия	-	-	
	Практические занятия	34	-	8
	Самостоятельная работа	57	-	123
	Промежуточная аттестация	36	-	9
Формы контроля по семестрам (номер семестра)	Экзамен	6	-	8
	Зачет (с оценкой)	-	-	-
	Контрольная работа	-	-	8
	Курсовая работа	-	-	-
Общая трудоемкость дисциплины (зачетные единицы)		4	-	4

Форма обучения:	Распределение зачетных единиц трудоемкости по семестрам											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Очная						4						
Очно-заочная												
Заочная							0,5	3,5				

Рабочая программа составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению_38.03.07 Товароведение

на основании учебных планов № 1/1/397, 1/3/395

1. ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1. Место преподаваемой дисциплины в структуре образовательной программы

Блок 1: Базовая Обязательная Дополнительно является факультативом
Вариативная По выбору

1.2. Цель дисциплины

Сформировать компетенции обучающегося в области организации и технологии торговых процессов на предприятиях оптовой и розничной торговли.

1.3. Задачи дисциплины

- рассмотреть сущность организации и управления коммерческой деятельностью торговых предприятий, классификацию торговой сети;
- раскрыть содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях торговли с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- рассмотреть организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- продемонстрировать особенности установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенции	Формулировка компетенции	Этап формирования
ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	Второй этап
Планируемые результаты обучения Знать: 1) теоретические основы организации и управления предприятием Уметь: 1) находить организационно-управленческие решения Владеть: 1) навыками организационной работы		
ПК-10	способностью выявлять ценообразующие характеристики товаров на основе анализа потребительских свойств для оценки их рыночной стоимости	Второй этап
Планируемые результаты обучения Знать: 1) экономическую сущность, классификацию и общую характеристику оптовых посредников; Уметь: 1) определять проблемные места и направления совершенствования торгово-технологического процесса и обслуживания покупателей в розничной торговле, наиболее эффективные формы и методы продажи товаров; Владеть: 1) методами управления товарами в сфере обращения		

1.5. Дисциплины (практики) образовательной программы, в которых было начато формирование компетенций, указанных в п.1.

- Менеджмент (ОПК-2);
- Экономика предприятия (ПК-10);
- Бухгалтерский учет (ПК-10)

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очно-обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Учебный модуль 1. Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности.			
Тема 1. Основы организации коммерческой деятельности в торговле Сущность и задачи коммерческой деятельности. Содержание коммерческой деятельности. Влияние основных факторов на результат коммерческой деятельности.	7	-	14
Тема 2. Розничная торговая сеть ее понятие экономическая сущность, классификация. Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети. Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети.	7	-	10
Тема 3. Формат розничного торгового предприятия – понятие, систематизация по совокупности признаков, характеристика. Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих непродовольственные товары.	7	-	10
Тема 4. Торговый и технологический процесс на предприятии. Понятие, экономическая сущность организации торгово-технологического процесса на предприятии. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазин. Организация и технология хранения и подготовки непродовольственных товаров к продаже.	3	-	10
Тема 5. Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Договорная работа с поставщиками и посредниками. Виды договоров. Порядок заключения, изменения и расторжения договоров. Ответственность сторон за нарушения договора. Договорная деятельность при совершении внешнеторговых операций. Особенности договорной деятельности при совершении экспортно-импортных операций.			14
Текущий контроль 1 (проверочная работа)	2	-	
Учебный модуль 2 .Организация коммерческой деятельности			
Тема 6. Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции. Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле непродовольственными товарами. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли.	4	-	16
Тема 7. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети. Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров. Особенности формирование ассортимента непродовольственных товаров. Формирование и управление товарными запасами	5	-	10

Наименование и содержание учебных модулей, тем и форм контроля	Объем (часы)		
	очное обучение	очно-заочное обучение	заочное обучение
Тема 8. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения. Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий. Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников. Мероприятия по осуществлению системы стимулирования продвижения товаров на рынок в оптовой торговле.	4	-	10
Тема 9. Склады и их роль в коммерческой деятельности. Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенности планировочно - технологических решений. Организация технологических процессов на складе. Методы расчета потребности в складской площади.			9
Тема 10. Организация перевозок груза. Роль и виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле. Особенности функционирования в торговле железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного, гужевого транспорта. Техно-экономические показатели эффективности использования железнодорожного и автомобильного транспортного средства.			11
Текущий контроль 2 (проверочная работа)	2	-	-
Учебный модуль 3. Управление коммерческой деятельностью			
Тема 11. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торговой организации. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий	3	-	11
Тема 12. Управление торговым и технологическим процессом и организация труда в магазине. Управление технологическим процессом в магазине. Рациональное разделение труда работников магазина. Режим работы и условия труда в магазине Организация материальной ответственности в магазине	3	-	8
Текущий контроль 3 (проверочная работа)	2	-	-
Текущий контроль 1-3 (контрольная работа)	-	-	2
Промежуточная аттестация по дисциплине (экзамен)	36	-	9
ВСЕГО:	144	-	144

3. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

3.1. Лекции

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	6	1	-	-	7	0.5
2	6	2	-	-	7	1
3	6	1	-	-	7	0.5
4	6	1	-	-	7	-
5	6	2	-	-	7	0.5
6	6	1	-	-	7	0.5
7	6	2	-	-	7	0.5
8	6	2	-	-	7	-
9	6	1			7	-
10	6	1			7	-

Номера изучаемых тем	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
11	6	1	-	-	7	0.5
12	6	2	-	-	7	-
Всего:		17		-		4

3.2. Практические и семинарские занятия

Номера изучаемых тем	Наименование и форма занятий	Очное обучение		Очно-заочное		Заочное обучение	
		Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
1	Сущность и задачи коммерческой деятельности в торговле (семинар)	6	2	-	-	8	0.5
2	Специализация и типизация торговых предприятий. Классификации розничной торговой сети (практическое занятие)	6	3	-	-	8	1
3	Современные форматы розничных торговых предприятий (семинар)	6	2	-	-	8	0.5
4	Организация торгового и технологического процесса на предприятии (практическое занятие)	6	3	-	-	8	0.5
5	Формы взаимодействия продавца и покупателя на рынке. Договорная работа с поставщиками и посредниками (практическое занятие)	6	4	-	-	8	0.5
6	Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции (семинар)	6	3	-	-	8	0.5
7	Понятие и классификация ассортимента товаров. Построение ассортиментной матрицы (практическое занятие)	6	3	-	-	8	1
8	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Критерии выбора поставщиков (практическое занятие)	6	3			8	1
9	Технология складских операций (практическое занятие)	6	2			8	0.5
10	Организация перевозки грузов (семинар)	6	3	-	-	8	0.5
11	Методы управления коммерческой деятельностью торговой организации (практическое занятие)	6	3	-	-	8	0.5
12	Управление технологическим процессом в магазине (практическое занятие)	6	3	-	-	8	1
ВСЕГО:			34		-		8

3.3. Лабораторные занятия

Не предусмотрено

4. КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Не предусмотрено

5. ТЕКУЩИЙ КОНТРОЛЬ УСПЕВАЕМОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Номера учебных модулей, по которым проводится контроль	Форма контроля знаний	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
		Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во	Номер семестра	Кол-во
1	Проверочная работа	6	2	-	-	-	-
2	Проверочная работа	6	2	-	-	-	-
3	Проверочная работа	6	2	-	-	-	-
1-3	Контрольная работа	-	-	-	-	8	1

6. САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

Виды самостоятельной работы обучающегося	Очное обучение		Очно-заочное обучение		Заочное обучение	
	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)	Номер семестра	Объем (часы)
Усвоение теоретического материала	6	22	-	-	7 8	14 95
Подготовка к практическим (семинарским) и лабораторным занятиям	6	35	-	-	8	12
Выполнение домашних заданий	-	-	-	-	8	2
Подготовка к экзамену	6	36	-	-	8	9
ВСЕГО:		93		-		132

7. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

7.1. Характеристика видов и используемых инновационных форм учебных занятий

Наименование видов учебных занятий	Используемые инновационные формы	Объем занятий в инновационных формах (часы)		
		очное обучение	заочное (ускоренное) обучение	заочное обучение
Лекции	Проблемная лекция, лекция – диалог, разбор конкретных ситуаций	6	-	4
Практические и семинарские занятия	Дискуссии, семинары, опрос, поиск вариантов решения проблемных ситуаций	10	-	6
Лабораторные занятия	Не предусмотрены	-	-	-
ВСЕГО:		16	-	10

7.2. Балльно-рейтинговая система оценивания успеваемости и достижений обучающихся

Перечень и параметры оценивания видов деятельности обучающегося

№ п/п	Вид деятельности обучающегося	Весовой коэффициент значимости, %	Критерии (условия) начисления баллов
1	Аудиторная активность: посещение лекций и практических (семинарских) занятий Проведение опроса	30	<ul style="list-style-type: none"> 2 балла за посещение каждого занятия (всего 25 занятий), максимум 50 баллов 5 баллов за каждый правильный ответ на вопрос устного собеседования (всего 10 вопросов в опроснике, один опрос в семестр), максимум 50 балла)
2	Прохождение текущего контроля	30	<ul style="list-style-type: none"> 10 баллов за каждый правильный теоретический ответ (всего 3 проверочные работы), первая и вторая проверочные работы содержат 4 теоретических вопроса, (в сумме максимум 80 баллов), третья работа содержит 2 теоретических вопроса, (максимум 20 баллов) <p>Всего две проверочные работы в семестре, максимум 100 баллов.</p>
4	Сдача экзамена	40	<ul style="list-style-type: none"> Ответ на теоретический вопрос (полнота владения терминологией, затраченное время) – до 30 баллов за вопрос (всего 2 вопроса) – максимум 60 баллов Решение практической задачи – до 40 баллов за каждую (всего 1 задача), максимум 40 баллов
Итого (%):		100	

Перевод балльной шкалы в традиционную систему оценивания

Баллы	Оценка по нормативной шкале
86 - 100	5 (отлично)
75 – 85	4 (хорошо)
61 – 74	
51 - 60	
40 – 50	3 (удовлетворительно)
17 – 39	2 (неудовлетворительно)
1 – 16	
0	

8. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

8.1. Учебная литература

а) основная учебная литература

1. Памбухчиянц О.В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для образовательных учреждений СПО/ Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 272 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85206.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

2. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В.— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2018.— 400 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85279.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

3. Организация и управление коммерческой деятельностью [Электронный ресурс]: методические указания / Сост. Куликова О. М. — СПб.: СПбГУПТД, 2020.— 26 с.— Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_ext_inf_publish.php?id=2020274, по паролю.

б) дополнительная учебная литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: постатейный комментарий к главам 1, 2, 3/ Б.М. Гонгало [и др.] - М.: Статут, 2014.— 336 с. <http://www.iprbookshop.ru/29142>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.
2. Пигунова О.В. Коммерческая деятельность предприятия: учебное пособие/ Пигунова О.В., Науменко Е.П.— Минск: Вышэйшая школа, 2014.— 256 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/35490.html>.— ЭБС «IPRbooks».
3. Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Т.В. Буклей [и др.].— Электрон. текстовые данные.— Москва: Дашков и К, 2019.— 294 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/85207.html>.— ЭБС «IPRbooks», по паролю.

8.2. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

1. Эффективная аудиторная и самостоятельная работа обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. С. В. Спицкий. — СПб.: СПбГУПТД, 2015. – Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2015811, по паролю.
2. Организация самостоятельной работы обучающихся [Электронный ресурс]: методические указания / сост. И. Б. Караулова, Г. И. Мелешкова, Г. А. Новоселов. – СПб.: СПГУТД, 2014. – 26 с. – Режим доступ http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=2014550, по паролю.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", необходимых для освоения дисциплины

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: <http://www.gks.ru>
2. Рейтинг РБК [Электронный ресурс]: <http://www.rating.rbc.ru>
3. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам» [Электронный ресурс]: <http://window.edu.ru/>
4. Электронно-библиотечная система IPRbooks [Электронный ресурс]: <http://www.iprbookshop.ru>
5. Электронная библиотека учебных изданий СПбГУПТД [Электронный ресурс]: <http://publish.sutd.ru>

8.4. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

- 1.Windows 10,
2. OfficeStd

8.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

- 1 Стандартно оборудованная аудитория
- 2 Видеопроектор с экраном
- 3 Компьютер

8.6. Иные сведения и (или) материалы

1. Раздаточный материал «Классификация розничных торговых предприятий».
- 2.Раздаточный материал «Предприятия современных форматов, реализующие непродовольственные товары».

9. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
-----------------------------------------------------------	---------------------------------------

Виды учебных занятий и самостоятельная работа обучающихся	Организация деятельности обучающегося
Лекции	<p>Теоретические аспекты дисциплины изучаются на лекционных занятиях. На лекциях рассматривается основное содержание курса, иллюстрируемое конкретными примерами.</p> <p>Освоение лекционного материала обучающимся предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием курса; • фиксирование основных положений, выводов и формулировок в конспектах лекций. • работа с теоретическим материалом (конспектирование источников): найти ответ на вопросы в рекомендуемой литературе. <p>Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации или на практическом занятии.</p>
Практические занятия	<p>На практических занятиях поясняются теоретические аспекты курса, студенты работают с конкретными ситуациями, овладевают навыками сбора, анализа и обработки информации для принятия самостоятельных решений, навыками подготовки информационных обзоров и аналитических отчетов по соответствующей тематике. Подготовка к практическим занятиям предполагает следующие виды работ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • работа с конспектом лекций; • подготовка ответов к контрольным вопросам, проверочным работам; • просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом; • решение задач по алгоритму
Самостоятельная работа	<p>Самостоятельная работа студента предполагает расширение и закрепление знаний, умений и навыков, усвоенных на аудиторных занятиях путем самостоятельной проработки учебно-методических материалов по дисциплине и другим источникам информации; выполнение контрольной работы; а также подготовки к текущему контролю, подготовку к экзамену.</p> <p>При подготовке к экзамену студент должен ознакомиться с перечнем вопросов к курсу, изучить конспекты лекций и практических занятий, рекомендуемую литературу, получить консультацию у преподавателя.</p>

10. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

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

10.1.1. Показатели оценивания компетенций на этапах их формирования

Код компетенции /этап освоения	Показатели оценивания компетенций	Наименование оценочного средства	Представление оценочного средства в фонде
ОПК-2/второй этап	Объясняет экономическую сущность, классификацию и общую характеристику розничной торговой сети;	Вопросы для устного собеседования	Сборник вопросов (34 вопросов)
	Осуществлять правильный выбор формата розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями внутренней и внешней среды функционирующего субъекта на потребительском рынке;	Практическая работа	Типовое практическое задание (5 заданий)
	Терминологическим аппаратом торгового дела;	Практическое задание	Практическое типовое задание (5 заданий)

ПК–10/второй этап	Объясняет особенности и тенденции развития современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих непродовольственные товары	Вопросы для устного собеседования	Перечень вопросов (10 вопросов)
	осуществлять выбор наиболее благоприятного местоположения розничного торгового предприятия в соответствии с особенностями его торговой зоны;	Практическая работа	Типовое практическое задание (5 заданий)
	знаниями правил розничной торговли и продажи отдельных товарных групп населению.	Практическое задание	Практическое типовое задание (5 заданий)

10.1.2. Описание шкал и критериев оценивания сформированности компетенций

Критерии оценивания сформированности компетенций

Баллы	Оценка по традиционной шкале	Критерии оценивания сформированности компетенций	
		Устное собеседование	
86 - 100	5 (отлично)	<p>Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
75 – 85	4 (хорошо)	<p>Ответ полный, основанный на проработке всех обязательных источников информации. Подход к материалу ответственный, но стандартный. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
61 – 74		<p>Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
51 - 60	3 (удовлетворительно)	<p>Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или пробелы в знаниях по некоторым темам. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
40 – 50		<p>Ответ неполный, основанный только на лекционных материалах. При понимании сущности предмета в целом – существенные ошибки или пробелы в знаниях сразу по нескольким темам, незнание (путаница) важных терминов. Учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
17 – 39	2 (неудовлетворительно)	<p>Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
1 – 16		<p>Непонимание заданного вопроса. Неспособность сформулировать хотя бы отдельные концепции дисциплины. Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	
0		<p>Попытка списывания, использования неразрешенных технических устройств или пользования подсказкой другого человека (вне зависимости от успешности такой попытки). Не учитываются баллы, накопленные в течение семестра.</p>	

10.2. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующие этапы формирования компетенций

10.2.1. Перечень вопросов к зачету, разработанный в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Формулировка вопросов	№ тем
1	Сущность и задачи коммерческой деятельности	1
2	Субъекты и объект коммерческой деятельности, их виды и характеристика.	1
3	Понятие, значение и классификация розничной торговой сети. Виды	2

	розничных торговых предприятий	
4	Типы и типизация розничных торговых предприятий. Характеристика розничных торговых предприятий по уровню цен и по принадлежности.	2
5	Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей.	2
6	Формат розничного торгового предприятия: понятие, основные характеристики.	3
7	Розничные торговые предприятия современных форматов, реализующие непродовольственные товары.	3
8	Понятие и классификация торговых центров.	3
9	Понятие управление товарными запасами, методы анализа и учета величины товарных запасов.	4
10	Сущность торгово-технологического процесса в магазине и факторы, влияющие на его организацию.	4
11	Организация и технология приемки непродовольственных товаров в розничном торговом предприятии, ее основные этапы. Факторы, влияющие на порядок приемки товаров в торговле.	4
12	Организация и технология операций по хранению и подготовке непродовольственных товаров к продаже. Способы и сроки хранения товаров в торговом предприятии.	4
13	Порядок заключения, изменения и расторжения договоров	5
14	Ответственность сторон за нарушения договора	5
15	Порядок заключения договора поставки.	5
16	Договор купли-продажи	5
17	Содержание процесса продажи непродовольственных товаров покупателям	6
18	Сущность розничной продажи товаров методом самообслуживания, ее организация и эффективность	6
19	Сущность розничной продажи товаров через прилавок, ее организация и эффективность	6
20	Дополнительные услуги, оказываемые покупателям	6
21	Понятие и классификация ассортимента товаров. Свойства и показатели ассортимента товаров.	7
22	Особенности формирования ассортимента товаров розничных и оптовых предприятий	7
23	Экономическая сущность оптовой торговли. Основные функции предприятий оптовой торговли.	8
24	Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения	8
25	Классификация торгово-посреднических предприятий	8
26	Особенности функционирования различных посреднических фирм на рынке товаров и услуг.	8
27	Основные операции, составляющие технологические процессы на складах	9
28	Приемка товара на складе.	9
29	Хранение товаров на складе	9
30	Отпуск товаров со склада	9
31	Механизация технологических процессов на складах	9
32	Приемка товаров на складе по качеству.	9
33	Приемка товаров на складе по количеству	9
34	Роль транспорта в торговле	10
35	Характеристика основных транспортных средств	10
36	Организация и технология транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий.	10
37	Виды тарифов, используемые железнодорожным транспортом	10
38	Автомобильные тарифы и факторы, влияющие на их величину	10
39	Сущность процесса управления коммерческой деятельностью торгового предприятия	11
40	Основные функции управления торговым предприятием.	11
41	Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий	11
42	Управление технологическим процессом в магазине	12
43	Требования, предъявляемые к структурам управления	12
44	Сущность линейного и функционального принципа построения организационной структуры управления.	12

Вариант тестовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

Не предусмотрено

10.2.2. Перечень тем докладов (рефератов, эссе, пр.), разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

Не предусмотрено

Вариант типовых заданий, разработанных в соответствии с установленными этапами формирования компетенций

№ п/п	Условия типовых задач (задач, кейсов)	Ответ																
1	<i>Торговое предприятие закупило 400 единиц товара по 90 руб. за единицу и продает по цене 100,8 руб. Определить: сколько единиц изделий ей нужно закупить, чтобы сохранить валовую прибыль на прежнем уровне при понижении продажной цены одного изделия на 5%.</i>	421 изделие																
2	<i>Среднегодовая стоимость основных фондов непродовольственного магазина 600 тыс. руб. годовой объем товарооборота 3000 тыс. руб., а прибыли 150 тыс. руб. Среднесписочная численность работников 10 чел. Рассчитать показатели эффективности использования основных фондов.</i>	рентабельность основных фондов: 25%																
3	<i>Определите комплексный показатель обслуживания покупателей розничного торгового предприятия ООО «Алмаз», если анкетный опрос покупателей дал следующие результаты: отличное обслуживание – 960 чел, хорошее – 1870, удовлетворительное – 290, неудовлетворительное – 170.</i>	Комплексный показатель имеет значение 0.84. Чем выше значение рассчитанного показателя, тем лучше обслуживание.																
4	<i>Магазин в отчетном периоде имеет следующие результаты хозяйственной деятельности (табл. 1). Определите влияющие изменения объема товарооборота на сумму валового дохода. Таблица-1. Экономические показатели хозяйственной деятельности предприятия.</i> <table border="1"><thead><tr><th>Показатели</th><th>План</th><th>Факт</th><th>Отклонение</th></tr></thead><tbody><tr><td>Товарооборот, тыс. руб.</td><td>250</td><td>300</td><td>+50</td></tr><tr><td>Валовой доход, тыс. руб.</td><td>40</td><td>49.5</td><td>+9.5</td></tr><tr><td>Уровень валового дохода, %</td><td>16</td><td>16.5</td><td>+0.5</td></tr></tbody></table>	Показатели	План	Факт	Отклонение	Товарооборот, тыс. руб.	250	300	+50	Валовой доход, тыс. руб.	40	49.5	+9.5	Уровень валового дохода, %	16	16.5	+0.5	+8 тыс. руб
Показатели	План	Факт	Отклонение															
Товарооборот, тыс. руб.	250	300	+50															
Валовой доход, тыс. руб.	40	49.5	+9.5															
Уровень валового дохода, %	16	16.5	+0.5															

10.3. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности), характеризующих этапы формирования компетенций

Не предусмотрено

10.3.1. Условия допуска обучающегося к сдаче (экзамена) и порядок ликвидации академической задолженности

Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся (принято на заседании Ученого совета)

10.3.2. Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

устная письменная компьютерное тестирование иная*

*В случае указания формы «Иная» требуется дать подробное пояснение

10.3.3. Особенности проведения (экзамена)

Во время проведения экзамена, у обучающихся отсутствует возможность пользоваться справочниками, словарями и иными учебными материалами. На подготовку ответа выделяется 45 минут. Оценка выставляется по результатам подготовки по билету и результатам устного собеседования по основным вопросам пройденного курса.