

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет «Торгово-технологический»
Кафедра «Товароведение, туризм и право»**

УТВЕРЖДАЮ
Декан ТТФ доцент Тлупов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.15 Организация торговой деятельности

Направление подготовки – **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) – **Торговое дело**

Квалификация выпускника – **бакалавр**

Курс обучения **3(3)**

Семестр **5-6(5-6)**

Форма обучения **очная (очно-заочная)**

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.15 «Организация торговой деятельности»** составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 963 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению, одобренного Ученым советом вуза (протокол № 6 от 26 апреля 2023 г.)

Составитель рабочей программы

д. э. н., профессор



Х.Л. Боготов

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент



Е.А. Яицкая

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент



Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки



И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

1. Цели и задачи дисциплины

Целью дисциплины является формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков теоретическое освоение студентами основных понятий и овладение системой организационных и экономических действий, направленных на решение коммерческих задач организаций для их эффективного функционирования на рынке товаров и услуг, и удовлетворения спроса потребителей.

Задачами дисциплины является изучение:

- особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий по отраслям и сферам применения;
- Исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации;
- Планирование и организация процессов закупки и продаж товаров предприятий народного хозяйства;
- Формирование товарного ассортимента предприятия с учетом вида его хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- Организация поставок продукции и товародвижения на рынке товаров;
- Организация системы сбыта товаров на отраслевом рынке и его стимулирования;
- Моделирование коммерческой деятельности;
- Анализ и стратегическое планирование коммерческой деятельности предприятия.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы.

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	ИД-1 _{ПК-1} Использует методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Знать: Методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг Уметь: Использовать методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг Владеть: Методикой управления ассортиментом и качеством товаров и услуг
ПК-6	Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.	ИД-1 _{ПК-6} Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры ИД-2 _{ПК-6} Заключает договора и контролирует их выполнение	Знать: Теорию для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров. Теорию для заключения договоров и контроля их выполнения Уметь: Выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры. Заключать договора и контролировать их выполнение Владеть: Навыками для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров. Навыками для заключения договоров и контроля их выполнения
ПК-7	Способностью организовывать и планировать материально-	ИД-1 _{ПК-7} Организует и планирует материально-техническое обеспече-	Знать: Теорию организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий. Теорию разработки мероприятий по закупке и продаже товаров

	техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.	ние предприятий. ИД-2пк-7 Разрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров	Уметь: Организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий. Разрабатывать мероприятия по закупке и продаже товаров Владеть: Навыками организации и планирования материально-технического обеспечения предприятий. Навыками разработки мероприятий по закупке и продаже товаров
ПК-8	Готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	ИД-1пк-8 Применяет современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Знать: Современные методы по организации качественного обслуживания клиентов Уметь: Применять современные методы по организации качественного обслуживания клиентов Владеть: Методами по организации качественного обслуживания клиентов

3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация торговой деятельности» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) Торговое дело.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в академических часах, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Учебные занятия	Очная форма обучения		Очно-заочная форма обучения	
	семестр		семестр	
	5	6	5	6
	З.е., часов	З.е., часов	З.е., часов	З.е., часов
1. Контактная работа з.е./час, в том числе (час):	1,64/59	2,28/89	1,14/38	1,9/68
лекции	18(8)*	36(8)*	18(6)*	18(6)*
практические занятия	36(6)*	36(6)*	18(4)*	36(4)*
групповые консультации	1	3	1	3
курсовая работа	-	2	-	2
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	3	-	-
промежуточная аттестация: зачет (5 сем.) / экзамен (6 сем.)	1	9	1	9
2.Самостоятельная работа з.е./час, в том числе (час):	1,36/49	2,72/91	1,86/70	3,1/112
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	44	64	65	85
подготовка к промежуточной аттестации	5	27	5	27
Общая трудоемкость з.е./час	3/108	5/180	3/108	5/180

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.1 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практ. заня- тия	
5 семестр				
1	Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения	8(7)*	16(6)*	24
2	Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	6(1)*	12	15
3	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур	4	8	10
Итого за семестр:		18(8)*	36(6)*	44
6 семестр				
3	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур	36(8)*	36(6)*	64
Итого за семестр:		36(8)*	36(6)*	64
Итого по дисциплине:		54(16)*	72(12)*	113

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.2 Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества академических часов и видов учебных занятий (очно-заочная форма обучения)

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практ. занятия	
5 семестр				
1	Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения	8(6)*	8(4)*	31
2	Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	6	6	24
3	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур	4	4	15
Итого за семестр:		18(6)*	18(4)*	65
6 семестр				
3	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур	18(6)*	36(4)*	85
Итого за семестр:		18(6)*	36(4)*	85
Итого по дисциплине:		36(12)*	54(8)*	155

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.3 Содержание разделов дисциплины (модуля)

4.3.1 Лекции

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1	Организационно-правовые формы функционирования	5 семестр	2(2)*	2(2)*
		ЛЕКЦИЯ №1 Тема: «Организационно-правовые формы функционирования предприятий, их отличительные особенности и развитие»		

	предприятий по отраслям и сферам применения	<p>Понятие, виды и классификация юридических лиц в сфере бизнеса.</p> <p>Сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования юридических лиц: предприятий и объединений.</p> <p>Малые предприятия, их роль и отличительные особенности.</p>		
		<p>ЛЕКЦИЯ №2 Тема: «Организация коммерческих служб, структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятий»</p> <p>Сущность и принципы коммерческой деятельности предприятий в рыночной экономике.</p> <p>Основные функции и задачи коммерческой службы предприятия, ее организационная структура управления.</p> <p>Закономерности формирования организационных структур управления, коммерческой деятельностью предприятий различных отраслей.</p>	2(2)*	2(2)*
		<p>ЛЕКЦИЯ №3 Тема: «Информационное обеспечение коммерческой деятельности»</p> <p>Информация как предмет коммерческого распространения.</p> <p>Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли.</p> <p>Коммерческая тайна и ее защита.</p>	2(2)*	2(2)*
		<p>ЛЕКЦИЯ №4 Тема: «Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия»</p> <p>Материально-техническая база и техническая политика.</p> <p>Оценка эффективности материально-технической базы.</p>	2(1)*	2
2	Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	<p>ЛЕКЦИЯ №5 Тема: «Планирование и обеспечение материальными ресурсами хозяйственных предприятий»</p> <p>Сущность планирования, обеспечение предприятия материальными ресурсами, определение потребностей и разработка плана закупок материальных ресурсов.</p> <p>Организация коммерческих связей и выбор предприятий-поставщиков. Приемка продукции по количеству и качеству.</p> <p>Моральная и материальная ответственность.</p>	2	2
		<p>ЛЕКЦИЯ №6 Тема: «Планирование сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования»</p> <p>Организация системы сбыта продукции на предприятии.</p> <p>Планирование сбыта, основные функции и каналы сбыта продукции.</p> <p>Система управления сбытовой деятельностью на предприятии, ее структура и особенности.</p>	2(1)*	2
		<p>ЛЕКЦИЯ №7 Тема: «Стимулирование сбыта»</p> <p>Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха.</p> <p>Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров.</p> <p>Основные цели, задачи, формы и методы стимулирования сбыта товаров.</p>	2	2
3	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торгов-	<p>ЛЕКЦИЯ №8 Тема: «Организация управления коммерческой деятельностью торгового предприятия»</p> <p>Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью.</p> <p>Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.</p>	2	2
		ЛЕКЦИЯ №9 Тема: «Функции и структура управления	2	2

ли, торгово-посреднических структур	оптовых и розничных торговых предприятий Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.		
	6 семестр		
	ЛЕКЦИЯ №10 Тема: «Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле» Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития.	2	-
	ЛЕКЦИЯ №11 Тема: «Функции и организационная структура, принципы и методы управления оптовыми торговыми предприятиями» Функции и организационная структура, принципы и методы управления оптовыми торговыми предприятиями. Организация складского хозяйства в оптовой торговле.	2(1)*	2(1)*
	ЛЕКЦИЯ №12 Тема: «Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие» Составляющие товарно-ассортиментной политики. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя.	2	-
	ЛЕКЦИЯ №13 Тема: «Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров» Особенности коммерческих действий при закупке товаров.	2	2
	ЛЕКЦИЯ №14 Тема: «Сущность коммерческой работы по продаже товаров» Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность. Значение и роль товарных запасов.	2(1)*	2(1)*
	ЛЕКЦИЯ №15 Тема: «Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле» Особенности, принципы, формы и каналы товародвижения. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе.	2(1)*	2(1)*
	ЛЕКЦИЯ №16 Тема: «Значение работы по выполнению заказов товарополучателей» Значение работы по выполнению заказов товарополучателей. Формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов.	2	-
	ЛЕКЦИЯ №17 Тема: «Финансовое и материально - техническое обеспечение коммерческой деятельности» Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности. Финансовая аренда (лизинг), его коммерческие условия и технология проведения. Планирование материально-технического обеспечения коммерческой деятельности.	2	-
	ЛЕКЦИЯ №18 Тема: «Ценообразующие факторы и формирование цены на товары» Сущность, функции и признаки формирования цен на товары.	2	-
	ЛЕКЦИЯ №19 Тема: «Подходы к определению цены товаров»		-

		Подходы к определению цены товаров. Ценовая политика производимых товаров.		
		ЛЕКЦИЯ №20 Тема: «Оценка и результаты коммерческой деятельности» Критерии оценки затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия.	2	-
		ЛЕКЦИЯ №21 Тема: «Затраты, определяемые на операции по купле и продаже потребительских товаров» Затраты, определяемые на операции по купле и продаже потребительских товаров и их влияние на прибыль предприятия.	2(1*)	2(1)*
		ЛЕКЦИЯ №22 Тема: «Кооперация в оптовой торговле» Понятие кооперации в оптовой торговле. Формы кооперации. Функции предприятий оптовой и розничной торговли в процессе кооперации.	2	2
		ЛЕКЦИЯ №23 Тема: «Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле» Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии.	2(1)*	2(1)*
		ЛЕКЦИЯ №24 Тема: «Коммерческие связи» Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях.	2(1)*	2(1)*
		ЛЕКЦИЯ №25 Тема: «Эффективность коммерческой деятельности в розничной торговле» Эффективность коммерческой деятельности в розничной торговле. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, структура и функции.	2(1)*	2
		ЛЕКЦИЯ №26 Тема: «Результаты коммерческой деятельности» Основные экономические показатели коммерческой деятельности: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль от реализации.	2(1)*	-
		ЛЕКЦИЯ №27 Тема: «Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности» Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.	2	-
		ЛЕКЦИЯ №28 Тема: «Расчет точки безубыточности» Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров.	2	-
		Итого по дисциплине:	54(16)*	36(12)*

(*) - занятия, проводимые в интерактивных формах

4.4 Практические занятия

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Содержание практического занятия	Трудоемкость час. очно/очно-заочно	
1	Организационно-правовые формы функционирования	5 семестр	2(1)*	2(1)*
		Практическое занятие 1. Организационно-правовые формы функционирования		

	предприятий по отраслям и сферам применения	предприятий, их отличительные особенности и развитие.		
		Практическое занятие 2. Организационно-правовые формы функционирования предприятий, их отличительные особенности и развитие.	2	-
		Практическое занятие 3. Организация коммерческих служб, структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятий.	2(1)*	2(1)*
		Практическое занятие 4. Организация коммерческих служб, структура и организация управления коммерческой деятельностью предприятий.	2(1)*	2(1)*
		Практическое занятие 5. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	2(1)*	-
		Практическое занятие 6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.	2*	-
		Практическое занятие 7. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия.	2(1)*	2(1)*
		Практическое занятие 8. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия.	2(1)*	-
2	Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах	Практическое занятие 9. Планирование и обеспечение материальными ресурсами хозяйственных предприятий	2	2
		Практическое занятие 10*. Планирование и обеспечение материальными ресурсами хозяйственных предприятий	2	-
		Практическое занятие 11. Планирование сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.	2	2
		Практическое занятие 12. Планирование сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.	2	-
		Практическое занятие 13. Стимулирование сбыта.	2	2
		Практическое занятие 14. Стимулирование сбыта.	2	-
3	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торговко-посреднических структур	Практическое занятие 15. Организация управления коммерческой деятельностью торгового предприятия	2	2
		Практическое занятие 16. Организация управления коммерческой деятельностью торгового предприятия	2	2
		Практическое занятие 17. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле.	2	-
		Практическое занятие 18. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле.	2	-
		6 семестр		
		Практическое занятие 19*. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие	2(1)*	2(1)*
		Практическое занятие 20*. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие	2(1)*	2(1)*
		Практическое занятие 21. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров	2(1)*	2
		Практическое занятие 22. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле	2(1)*	2

	Практическое занятие 23. Финансовое и материально - техническое обеспечение коммерческой деятельности	2	2
	Практическое занятие 24. Финансовое и материально - техническое обеспечение коммерческой деятельности	2	2
	Практическое занятие 25. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.	2	2
	Практическое занятие 26. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары.	2	2
	Практическое занятие 27. Оценка и результаты коммерческой деятельности	2(1)*	2(1)*
	Практическое занятие 28. Кооперация в оптовой торговле	2	2
	Практическое занятие 29. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле.	2	2
	Практическое занятие 30. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле.	2	2
	Практическое занятие 31*. Результаты коммерческой деятельности	2(1)*	2(1)*
	Практическое занятие 32. Исследования рынка товаров	2	2
	Практическое занятие 33. Управление и мотивация труда персонала на торговом предприятии	2	2
	Практическое занятие 34. Управление и мотивация труда персонала на торговом предприятии	2	2
	Практическое занятие 35. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей	2	2
	Практическое занятие 36. Организация хозяйственных связей в торговле.	2	2
	Итого по дисциплине:	72(12)*	54(8)*

()* - занятия, проводимые в интерактивных формах

5. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Организация торговой деятельности» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий. Кроме этого, надо отметить, что для полноты обеспечения самостоятельной работы учебно-методической документацией по данной дисциплине разработаны для внутривузовского пользования следующие методические указания:

1. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине "Организация торговой деятельности": учебно-методический документ для студ. напр. подг. "Торговое дело" всех форм обучения / сост. М. М. Абитов. - Нальчик: КБГАУ, 2016. - 126 с. эл. опт. диск (CD-ROM).

2. Методические указания к самостоятельной работе по дисциплине «Организация торговой деятельности»: учебно-методический документ для студ. напр. подготовки «Торговое дело» всех форм обучения / сост. М. М. Абитов. - Нальчик: КБГАУ, 2016. - 166 с. эл. опт. диск (CD-ROM).

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной форме обучения 140 (5/6 сем. – 49/91) часов и очно-заочной форме обучения – 184(5/6 сем. – 70/114) часа, из них на самостоятельное изучение отдельных вопросов и тем выделяется по очной форме обучения 113 (5/6 сем. – 49/64) часов и очно-заочной форме обучения 157

	<p>ганизационных структур управления, коммерческой деятельностью предприятий различных отраслей.</p> <p>Тема 3. Информационное обеспечение коммерческой деятельности</p> <p>1. Информация как предмет коммерческого распространения</p> <p>2. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли</p> <p>3. Коммерческая тайна и ее защита</p> <p>Тема 4. Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия</p> <p>1. Материально-техническая база и техническая политика</p> <p>2. Оценка эффективности материально-технической базы</p>	<p>5(6)</p> <p>5(6)</p>	<p>[1]*; [2]*; [3]*; [4]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [4]*</p>	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p>
2.	<p>Раздел 2. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах.</p> <p>Тема 5. Планирование и обеспечение материальными ресурсами хозяйственных предприятий</p> <p>1. Сущность планирования, обеспечение предприятия материальными ресурсами, определение потребностей и разработка плана закупок материальных ресурсов.</p> <p>2. Организация коммерческих связей и выбор предприятий-поставщиков.</p> <p>3. Приемка продукции по количеству и качеству.</p> <p>4. Моральная и материальная ответственность</p> <p>Тема 6. Планирование сбыта товаров предприятием в новых условиях хозяйствования.</p> <p>1. Организация системы сбыта продукции на предприятии</p> <p>2. Планирование сбыта, основные функции и каналы сбыта продукции</p> <p>3. Система управления сбытовой деятельностью на предприятии, ее структура и особенности</p> <p>Тема 7. Стимулирование сбыта</p> <p>1. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха</p> <p>2. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров</p> <p>3. Основные цели, задачи, формы и методы стимулирования сбыта това-</p>	<p>4(8)</p> <p>6(8)</p> <p>4(8)</p>	<p>[1]*; [2]*; [3]*; [6]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [6]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [6]*</p>	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p>

	ров			
3.	<p>Раздел 3. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур</p> <p>Тема 8. Организация управления коммерческой деятельностью торгового предприятия</p> <p>1. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью</p> <p>2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия</p> <p>3. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий</p> <p>Тема 9. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торговле.</p> <p>1. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.</p> <p>2. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития.</p> <p>3. Функции и организационная структура, принципы и методы управления оптовыми торговыми предприятиями.</p> <p>4. Организация складского хозяйства в оптовой торговле.</p>	<p>5(8)</p> <p>5(7)</p>	<p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p>	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p>
6 семестр				
4.	<p>Тема 10. Товарно-ассортиментная политика и ее составляющие</p> <p>1. Составляющие товарно-ассортиментной политики</p> <p>2. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя</p> <p>Тема 11. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров</p> <p>1. Особенности коммерческих действий при закупке товаров</p> <p>2. Сущность коммерческой работы по продаже товаров.</p> <p>3. Продажа товаров: методы, организация и эффективность</p> <p>Значение и роль товарных запасов</p> <p>Тема 12. Формирование процессов товародвижения в оптовой торговле</p> <p>1. Особенности, принципы, формы и каналы товародвижения.</p> <p>2. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе</p> <p>3. Значение работы по выполнению</p>	<p>5(7)</p> <p>5(7)</p> <p>5(7)</p>	<p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p>	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p> <p>Подготовка к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p>

	заказов товарополучателей 4. Формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов Тема 13. Финансовое и материально - техническое обеспечение коммерческой деятельности 1. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности 2. Финансовая аренда (лизинг), его коммерческие условия и технология проведения 3. Планирование материально-технического обеспечения коммерческой деятельности	5(7)	[1]*; [2]*; [3]*; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
	Тема 14. Ценообразующие факторы и формирование цены на товары. 1. Сущность, функции и признаки формирования цен на товары. 2. Подходы к определению цены товаров 3. Ценовая политика производимых товаров	5(7)	[1]*; [2]*; [3]*; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
	Тема 15. Оценка и результаты коммерческой деятельности 1. Критерии оценки затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия 2. Затраты, определяемые на операции по купле и продаже потребительских товаров и их влияние на прибыль предприятия.	5(7)	[1]*; [2]*; [3]*; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
	Тема 16. Кооперация в оптовой торговле 1. Понятие кооперации в оптовой торговле 2. Формы кооперации 3. Функции предприятий оптовой и розничной торговли в процессе кооперации	5(7)	[1]*; [2]*; [3]*; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
	Тема 17. Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле. 1. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии 2. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях. 3. Эффективность коммерческой деятельности в розничной торговле 4. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, структура и функции	5(7)	[[1]*; [2]*; [3]*; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.
	Тема 18. Результаты коммерческой деятельности 1. Основные экономические показате-	5(7)	[1]*; [2]*; [3]*; [9]*	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным

	<p>ли коммерческой деятельности: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль от реализации</p> <p>2 Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности</p> <p>3. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров</p> <p>Тема 19. Исследования рынка товаров</p> <p>1. Содержание исследования рынка товаров</p> <p>2. Источники исходной информации о состоянии рынка товаров</p> <p>Тема 20. Управление и мотивация труда персонала на торговом предприятии</p> <p>1. Управление и мотивация труда персонала</p> <p>2. Управление трудовым коллективом: потенциал и кадровая стратегия</p> <p>3. Составляющие кадровой политики торгового предприятия</p> <p>Тема 21. Организация розничной продажи и торгового обслуживания покупателей.</p> <p>1. Организация розничной продажи товаров</p> <p>2. Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности на предприятиях розничной торговли</p> <p>Тема 22. Организация хозяйственных связей в торговле.</p> <p>1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.</p> <p>2. Общие положения договора купли-продажи</p> <p>3. Договор розничной купли-продажи</p> <p>4. Договор поставки товаров</p>	<p>5(6)</p> <p>5(6)</p> <p>5(6)</p> <p>4(6)</p>	<p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p> <p>[1]*; [2]*; [3]*; [9]*</p>	<p>мероприятиям и к сдаче зачета. Ответ во время зачета.</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Подготовка к сдаче экзамена</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Подготовка к сдаче экзамена</p> <p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Подготовка к сдаче экзамена</p>
5.	Подготовка к промежуточной аттестации	32(32)		
Итого:		140(184)		

6. Фонд оценочных средств, для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

6.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся

№ п/п	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетен- ции в процессе освоения дисци- плины
5 семестр			
1.	Организационно-правовые формы функционирования предприятий, их отличительные особенности и развитие	ПК-1; ПК-6; ПК-7; ПК-8	1-ый рейтинг-контроль. (Рейтинго- вые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные рабо- ты, тесты) подготовка к практиче- ским занятиям
	Организация коммерческих служб, структура и организация управления коммерческой дея- тельностью предприятий		
	Информационное обеспечение коммерческой деятельности		
2.	Материально-техническая база для коммерческой деятельности торгового предприятия	ПК-1; ПК-6; ПК-7; ПК-8	2-ый рейтинг-контроль. (Рейтинго- вые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные рабо- ты, тесты) подготовка к практиче- ским занятиям
	Планирование и обеспечение материальными ресурсами хо- зяйственных предприятий		
	Планирование сбыта товаров предприятием в новых услови- ях хозяйствования		
3.	Стимулирование сбыта	ПК-1; ПК-6; ПК-7; ПК-8	3-ый рейтинг-контроль. (Рейтинго- вые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные рабо- ты, тесты) подготовка к практиче- ским занятиям
	Организация управления ком- мерческой деятельностью тор- гового предприятия		
	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в оптовой торго- ле		
6 семестр			
4.	Товарно-ассортиментная поли- тика и ее составляющие	ПК-1; ПК-6; ПК-7; ПК-8	1-ый рейтинг-контроль. (Рейтинго- вые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные рабо- ты, тесты) подготовка к практиче- ским занятиям
	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок и продаж товаров		
	Формирование процессов това- родвижения в оптовой торговле		
5.	Финансовое и материально - техническое обеспечение ком- мерческой деятельности	ПК-1; ПК-6; ПК-7; ПК-8	2-ый рейтинг-контроль. (Рейтинго- вые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные рабо- ты, тесты) подготовка к практиче- ским занятиям
	Ценообразующие факторы и формирование цены на товары		

	Оценка и результаты коммерческой деятельности		
6.	Кооперация в оптовой торговле	ПК-1; ПК-6; ПК-7; ПК-8	3-ый рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к практическим занятиям
	Организация и управление коммерческой деятельностью предприятий в розничной торговле		
	Результаты коммерческой деятельности		

6.2 Показатели и критерии оценивания индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

Текущий контроль – это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по дисциплине.

Промежуточный контроль проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических работ, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов.

Критериями оценки индикатора достижения компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплины.

Согласно этим критериям при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

15-20 баллов – студент получает при **высоком** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения освоенных знаний;

10-14 баллов – студент получает при **среднем** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

До 10 баллов – студент получает при **пороговом** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и частично с пробелом освоении знания, умения и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1 Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

Рабочей программой дисциплины «Организация торговой деятельности» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

ПК-1 Способность осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической); способностью применять основные методы и средства получения, хранения, переработки информации и работать с компьютером как со средством управления информацией.

ПК-6 Способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

ПК-7 Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

ПК-8 Способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).

В процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело **ПК-1, ПК-6, ПК-7, ПК-8** формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА.

Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы «Торговое дело»

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
5,6 семестр (очно)		
ПК-1	Б1.О.14 Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	2
	Б1.О.18 Теоретические основы товароведения	4
	Б1.В.06 Рынки потребительских товаров	
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	
	Б1.В.08 Товароведение продовольственных товаров	
	Б1.В.11 Организация экспертизы	5
	Б1.В.14 Товароведение не продовольственных товаров	
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	7
	Б1.В.19 Ценообразование	
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	8
	Б1.В.23 Таможенное дело	
ПК-6	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	4
	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	8
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
ПК-7	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	3
ПК-8	Б1.О.19 Логистика	

	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	4
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	7
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	
	Б1.В.23 Таможенное дело	8
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-8	Б1.В.04 Сервисная деятельность	3
	Б1.В.05 Товарная информация	3
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	4
	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	6
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8

Код компетенции	Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)	Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы
5,6 семестр (очно-заочно)		
ПК-1	Б1.О.14 Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	2
	Б1.О.18 Теоретические основы товароведения	4
	Б1.В.06 Рынки потребительских товаров	
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	
	Б1.В.08 Товароведение продовольственных товаров	5
	Б1.В.11 Организация экспертизы	
	Б1.В.14 Товароведение не продовольственных товаров	
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б1.В.19 Ценообразование	7
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	
	Б1.В.23 Таможенное дело	8
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-6	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	8
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-7	Б1.О.19 Логистика	3
	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	4
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	7
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	

	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	8
	Б1.В.23 Таможенное дело	
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-8	Б1.В.04 Сервисная деятельность	3
	Б1.В.05 Товарная информация	3
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	4
	Б1.В.10 Коммерческая деятельность	4
	Б1.В.12 Технологии продаж	5
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	6
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8

* Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и прохождения практик.

7.2. Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и формирования компетенции по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Промежуточная аттестация - зачет, экзамен.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от семестрового экзамена (получить их «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент по итогам текущего рейтинга набрал в семестре **49** баллов, то он получает **«автоматом»** зачет и оценку - **«хорошо»**, **55 баллов** и выше - **«отлично»**.

Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Каждая контрольная точка, (согласно календарного учебного графика в семестре их 3), оценивается в 20 баллов, из которых 10 приходится на текущий контроль, 10 баллов на промежуточный. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам промежуточной аттестации (зачет, экзамен).

Студент, получивший по итогам текущего и промежуточного контроля меньше **45** баллов, не может претендовать на оценку **«отлично»**.

Индикаторы достижения компетенций*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД-1пк-1 Использует методику управления ассортимента	Знать: Методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Не знает методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Частично знает методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Знает методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	В полной мере знает методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг

Код и наименование индикатора достижений компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
сортиментом и качеством товаров и услуг (5,6 этапы)			ров и услуг		
	Уметь: Использовать методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Не умеет использовать методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Частично умеет использовать методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Умеет использовать методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	В полной мере умеет использовать методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг
	Владеть: Методикой управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Не владеет методикой управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Частично владеет методикой управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	Владеет методикой управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	В полной мере владеет методикой управления ассортиментом и качеством товаров и услуг
	Знать: Теорию для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Не знает теорию для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Частично знает теорию для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Знает теорию для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	В полной мере знает теорию для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров
ИД-1пк-6 Выбирает деловых партнеров, проводит с ними деловые переговоры (5,6 этапы)	Уметь: Выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры	Не умеет выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры	Частично умеет выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры	Умеет выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры	В полной мере умеет выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры
	Владеть: Навыками для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Не владеет навыками для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Частично владеет навыками для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	Владеет навыками для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров	В полной мере владеет навыками для выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров
ИД-2пк-6 Заключает договора и контролирует их выполнение (5,6 этапы)	Знать: Теорию для заключения договоров и контроля их выполнения	Не знает теорию для заключения договоров и контроля их выполнения	Частично знает теорию для заключения договоров и контроля их выполнения	Знает теорию для заключения договоров и контроля их выполнения	В полной мере знает методику теорию для заключения договоров и контроля их выполнения
	Уметь: Заключать договора и контролировать их выполнение	Не умеет заключать договора и контролировать их выполнение	Частично умеет заключать договора и контролировать их выполнение	Умеет заключать договора и контролировать их выполнение	В полной мере умеет заключать договора и контролировать их выполнение
	Владеть: Навыками	Не владеет	Частично	Владеет навы-	В полной мере

Код и наименование индикатора достижений компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	для заключения договоров и контроля их выполнения	навыками для заключения договоров и контроля их выполнения	владеет навыками для заключения договоров и контроля их выполнения	ками для заключения договоров и контроля их выполнения	владеет навыками для заключения договоров и контроля их выполнения
ИД-1пк-7 Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий (5,6 этапы)	Знать: Теорию организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	Не знает теорию организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	Частично знает теорию организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	Знает теорию организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	В полной мере знает теорию организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий
	Уметь: Организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий	Не умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий	Частично умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий	Умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий	В полной мере умеет организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий
	Владеть: Навыками организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	Не владеет навыками организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	Частично владеет навыками организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	Владеет навыками организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий	В полной мере владеет навыками организации и планировки материально-технического обеспечения предприятий
ИД-2пк-7 Разрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров (5,6 этапы)	Знать: Теорию разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	Не знает теорию разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	Частично знает теорию разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	Знает теорию разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	В полной мере знает теорию разработки мероприятий по закупке и продаже товаров
	Уметь: Разрабатывать мероприятия по закупке и продаже товаров	Не умеет разрабатывать мероприятия по закупке и продаже товаров	Частично умеет разрабатывать мероприятия по закупке и продаже товаров	Умеет разрабатывать мероприятия по закупке и продаже товаров	В полной мере умеет разрабатывать мероприятия по закупке и продаже товаров
	Владеть: Навыками разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	Не владеет навыками разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	Частично владеет навыками разработки мероприятий по закупке и	Владеет навыками разработки мероприятий по закупке и продаже товаров	В полной мере владеет навыками разработки мероприятий по закупке и продаже то-

Код и наименование индикатора достижений компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
			продаже товаров		варов
ИД-1пк-8 Применяет современные методы по организации качественного обслуживания клиентов (5,6 этапы)	Знать: Современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Не знает современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Частично знает современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Знает современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	В полной мере знает современные методы по организации качественного обслуживания клиентов
	Уметь: Применять современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Не умеет применять современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Частично умеет применять современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	Умеет применять современные методы по организации качественного обслуживания клиентов	В полной мере умеет применять современные методы по организации качественного обслуживания клиентов
	Владеть: Методами по организации качественного обслуживания клиентов	Не владеет методами по организации качественного обслуживания клиентов	Частично владеет методами по организации качественного обслуживания клиентов	Владеет методами по организации качественного обслуживания клиентов	В полной мере владеет методами по организации качественного обслуживания клиентов

**На этапе освоения дисциплины*

Для допуска к экзамену, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к экзамену. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольная работа, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

Для допуска к экзамену студенту необходимо восстановить пробелы, как по текущему, так и по промежуточному контролю. На экзамене студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Студент, набравший по итогам текущего и промежуточного контроля по дисциплине менее 30 баллов, после всех разрешенных отработок может получить оценку не выше «удовлетворительно».

Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично, зачтено)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо, зачтено)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно, зачтено)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (неудовлетворительно, не зачтено)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1пк-1, ИД-1пк-6, ИД-2пк-6, ИД-1пк-7, ИД-2пк-7, ИД-1пк-8 в процессе освоения образовательной программы

7.3.1 Примерная тематика курсовых работ

1. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарном рынке.
2. Организация и развитие малых предприятий в торговле России и зарубежных стран.
3. Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия, функционирующего на товарном рынке.
4. Анализ и управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
5. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия, ее роль и оценка эффективности.
6. Организация коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли конкретными товарами.
7. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли
8. Исследование рынков закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
9. Моделирование коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли по закупке и продаже потребительских товаров.
10. Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле.
11. Организация закупочной деятельности на предприятии оптовой торговли, функционирующем на рынке товаров.
12. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли: планирование, структура управления и эффективность.
13. Организационные основы продажи товаров со склада предприятия оптовой торговли: методы, организация и эффективность.
14. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
15. Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
16. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптовой торговли.
17. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности организации оптовой торговли (компании).
18. Обеспечение безопасности коммерческой деятельности оптовой (розничной) торговли.
19. Анализ и оценка коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
20. Развитие франчайзинга как форм поддержки малого предпринимательства в торговле.

21. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности торгового предприятия.
22. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность торгового предприятия розничной торговли.
23. Организация коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли с использованием маркетинга
24. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли
25. Организация и развитие коммерческой деятельности малых предприятий в розничной торговле.
26. Организация и развитие материально-технической базы предприятий розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
27. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
28. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности предприятия розничной торговли
29. Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке.
30. Организация системы закупочной деятельности предприятия розничной торговли, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка.
31. Организация закупки и продажи товаров на предприятии розничной торговли с использованием правил мерчендайзинга.
32. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
33. Планирование и организация торгово-технологического процесса на предприятии розничной торговли и его результативность.
34. Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.
35. Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
36. Организация и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.
37. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
38. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
39. Организация и развитие электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
40. Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием.
41. Проектирование бизнес-процессов и организационных систем предприятий (компаний) оптовой или розничной торговли.
42. Моделирование решения задач коммерческой деятельности в организации (на предприятии) оптовой или розничной торговли.
43. Нововведения в организации и технологии коммерческой деятельности организации (предприятия) оптовой или розничной торговли.
44. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности организации (предприятия) оптовой или розничной торговли.
45. Стратегический анализ и формирование стратегии развития компании.
46. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности компании.
47. Разработка стратегии организации с целью выхода ее на внешний рынок.
48. Разработка конкурентоспособной сервисной стратегии предприятия на рынке.
49. Выбор стратегии развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.

50. Бизнес-планирование и его роль в реализации стратегии развития компании.
51. Планирование коммерческой деятельности предприятий с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
52. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
53. Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка на примере конкретной компании, фирмы.
54. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
55. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками.
56. Роль маркетинга в коммерческой деятельности банка.
57. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
58. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
59. Организация страхования банковских кредитов.
60. Организация страхования экспортных кредитов.

7.3.2 Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся

5-ый семестр

Раздел 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий по отраслям и сферам применения.

1. При сокращении объемов бюджетного финансирования по целевой программе по сравнению с ранее утвержденными, ____ разрабатывает меры по привлечению дополнительных средств для выполнения работ в установленные сроки

- а) правительство рф
- б) минфин рф
- в) минэкономразвития рф
- г) государственный заказчик

2. Организационная структура предприятия определяет

- а) содержание должностных инструкций
- б) состав и схему производственно-управленческого аппарата
- в) требования к технике безопасности
- г) квалифицированный подбор кадров

3. Демографические прогнозы, используемые для дальнейших демографических исследований, носят название

- а) прогрессивных
- б) реалистических
- в) нормативных
- г) аналитических

4. Элементами системы раннего предупреждения являются прогнозы и планы

- а) нет
- б) да

5. Сравнение ожидаемых и плановых издержек может привести к модификации продуктовой программы

- а) да
- б) нет

6. Планирование полей бизнеса означает планирование достижения определенной доли рынка

- а) нет
- б) да

7. Симплекс-критерий линейного программирования - анализ сумм покрытия по каждому "узкому месту"

- а) да
- б) нет

8. К анализу внешней среды относится анализ состояния фирм-конкурентов

- а) да
- б) нет

9. Производственные затраты определяются

- а) географией сбыта
- б) количеством произведенной продукции
- в) численностью управленческого аппарата
- г) качеством продукции

10. Формы и методы управления федеральной целевой программой определяются

- а) государственным заказчиком
- б) Госдумой РФ
- в) Минэкономразвития РФ
- г) Правительством РФ

11. По ___ различают следующие прогнозы: развития производственных отношений; развития НТП и его последствий; динамики развития народного хозяйства; уровня жизни населения и др.

- а) характеру исследуемых объектов
- б) степени детерминированности объектов
- в) масштабам прогнозирования
- г) функциональному признаку

12. В процессе ___ федеральной целевой программы производится согласование с исполнителями сроков выполнения мероприятий, объемов и источников финансирования; согласовываются с соответствующими министерствами и ведомствами РФ размеры государственной поддержки программы

- а) рассмотрения в Госдуме
- б) разработки
- в) рассмотрения в Минэкономразвития РФ
- г) экспертизы

13. Оперативное финансовое планирование представляет собой

- а) исполнение платежного календаря
- б) нормирование труда
- в) выполнение производственной программы
- г) оценку ликвидности

14. Для определения темпов роста и прироста экономики, оценки динамики соответствующих величин во времени используется группа ___ показателей

- а) относительных
- б) конечных
- в) количественных
- г) промежуточных

15. Планированию финансовых ресурсов предшествует анализ

- а) качества продукции
- б) технический
- в) социологический
- г) экономический

16. Отчет о прибылях и убытках позволяет проанализировать

- а) разность объема оборотных средств и краткосрочных обязательств
- б) амортизацию основных фондов
- в) соотношение доходов и расходов
- г) распределение активов

17. Доходы предприятий обесценивает

- а) деноминация
- б) дефляция
- в) конвертация

г) инфляция

18. ____ подход в прогнозировании предполагает экстраполяцию выровненных значений динамического временного ряда прогнозируемого показателя

а) факторный

б) нормативный

в) трендовый

г) генетический

19. Инфляция - процесс, характеризующийся:

а) уменьшением денежного предложения

б) ростом выпуска продукции

в) повышением уровня цен

г) понижением оборачиваемости денежных средств

20. Платежный календарь предприятия – это

а) поступления средств от конкретного потребителя

б) график поступления и расхода денежных средств

в) расход средств за определенные услуги

г) незапланированное поступление денежных средств

21. Бизнес-проекты классифицируются по

а) стоимости

б) трудозатратам

в) квалификации

г) сферам деятельности

22. Предпринимательство - деятельность, направленная на

а) удовлетворение потребностей общества

б) благотворительные цели

в) покрытие собственных затрат

г) систематическое получение прибыли

23. Метод определения сходства и различий, метод сопутствующих изменений, метод аналогий - относятся к группе ____ методов макроэкономического прогнозирования

а) частнонаучных

б) межнаучных

в) околوناучных

г) общенаучных, или логических

24. ____ подход основывается на прогнозировании устойчивых тенденций и сводится к перенесению зависимостей, характерных для прошлого и настоящего, на будущее

а) факторный

б) генетический

в) нормативный

г) функциональный

25. Демографические прогнозы, используемые в практических целях, например, связанные с экономическими расчетами, социальными программами и т.п., называются

а) аналитическими

б) реалистическими

в) нормативными

г) проблемными

26. Экономические проекты - это проекты, главной целью которых является

а) проведение международного форума

б) защита необеспеченных слоев населения

в) реформирование систем социального обеспечения

г) приватизация предприятия

27. Бизнес-план имеет внутренние направления, предназначенные для

а) прописания программы поэтапной реализации проекта

б) обеспечения информацией о технических преимуществах

в) обеспечения информацией о финансовых преимуществах

г) обеспечения информацией о рисках и проблемах

28. Основное преимущество прямых связей в оптовой торговле

а) сокращение частоты поставок товаров

б) объемы поставок товаров в соответствии с покупательским спросом

в) высокие складские издержки

г) установление конкурентных цен закупки и продажи товаров

29. Деятельность банков по исполнению коммерческих сделок

а) консультирование по вопросам эффективного вложения средств

б) расчетно-кассовые операции по оплате товаров

в) финансовое участие в развитии коммерческих предприятий

г) предоставление кредитов под покупку товаров

30. Выгоды лицензиара от продажи патентной лицензии

а) получает прибыль от продажи изделий в 3-4 раза больше, чем затраты на покупку патентной лицензии

б) производит в короткий срок новые изделия

в) получает дополнительные прибыли от продажи патентной лицензии

г) окупает расходы на НИОКР

31. Объекты коммерческой деятельности прямого участия в производстве продукции

а) здания и сооружения

б) машины

в) сырье, материалы

г) полуфабрикаты

д) технологическое оборудование, приборы

32. Цель развития оптовой торговли как отрасли распределения общественного продукта

а) материально-техническое обеспечение предприятий оптовой торговли

б) поддержание товарных потоков и каналов распределения с учетом спроса

в) структурная перестройка оптовой торговли

г) кредитование предприятий розничной торговли

33. Совокупность товаров определенного класса, обладающих сходным составом потребительских свойств и показателей, - ...

а) группа

б) класс

в) вид

г) разновидность

34. Основной способ регулирования отношений, влияющих на конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации

а) развитие товарных рынков

б) государственный контроль правил продажи товаров

в) поддержка предпринимательства

г) недопустимость форм недобросовестной конкуренции

35. Метод определения объемов закупок и продаж товаров на предприятии оптовой торговли

а) минимальный заказ

б) максимальный заказ

в) балансовая связь между объемом оборота товаров и изменением величин запасов

г) потребности

36. Наибольшие затраты времени покупателей в магазинах традиционного типа в процессе

- а) отбора товаров
- б) ожидания в очередях к продавцам
- в) получения товаров
- г) кассового расчета

37. Организационная структура малых торговых предприятий

- а) линейная
- б) функциональная
- в) линейно-функциональная
- г) кольцевая

38. Преимущество прямых связей в розничной торговле

- а) децентрализованная доставка товаров
- б) ритмичность товарооборота
- в) формирование торгового ассортимента
- г) сокращение издержек обращения

39. Срок погашения кредита коммерческими предприятиями

- а) меньше чистой доходности от приведенных коммерческих операций
- б) больше (примерно в 2 раза), чем оборачиваемость среднего товарного запаса
- в) под залог, гарантию, товарные запасы
- г) больше чистой доходности от приведенных коммерческих операций

40. Основные условия продавца по обязательствам договора купли-продажи

- а) уплатить за поставленный товар
- б) принять товар
- в) передать товар в собственность другой стороне
- г) выполнить заказ

41. Объекты коммерческой деятельности косвенного участия в производстве продукции

- а) сырье
- б) материалы
- в) полуфабрикаты
- г) здания и сооружения
- д) машины, технологическое оборудование, приборы

42. Функции предприятия оптовой торговли по отношению к клиентам-покупателям

- а) преобразование промышленного ассортимента в торговый ассортимент
- б) транспортно-экспедиционное обслуживание
- в) предоставление информации о реальном покупательском спросе
- г) организация товародвижения

43. Структура ассортимента товаров

- а) часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже
- б) соотношение выделенных по определенному признаку совокупностей товаров
- в) ассортимент товаров, представленный в отдельном торговом предприятии

44. Основное положение концепции развития инфраструктуры товарных рынков

- а) проблемы и обоснование необходимости их решения
- б) цели и задачи развития инфраструктуры товарных рынков
- в) система мероприятий, механизм их реализации, управление и контроль
- г) оценка эффективности экономических и социальных последствий реализации мероприятий

45. Операции, составляющие предварительный этап организации закупки товаров на

предприятия оптовой торговли,

- а) изучение спроса покупателей и формирование их заказа
- б) выбор источников закупки товаров
- в) предоставление заказов поставщикам на поставку товаров
- г) контроль за поставками партий товаров

46. Социальный показатель, характеризующий успешную работу магазинов,

- а) затраты времени на поиск товаров в торговом зале
- б) затраты времени на осмотр и выбор товаров
- в) затраты времени на консультацию
- г) коэффициент завершенности покупок

47. Основной элемент управления коммерческой деятельностью предприятия

- а) цели, задачи
- б) принципы
- в) функции
- г) коммерческие документы

48. Преимущество системы прямых заказов в розничной торговой сети объединения предприятий

- а) выгодные условия договора
- б) системы доставки товаров
- в) формирование торгового ассортимента
- г) заказ в соответствии с покупательским спросом

49. Основное требование к предприятию, обратившемуся в банк за кредитом,

- а) регистрация в реестре предпринимателей субъекта РФ
- б) регистрация в Реестре юридических лиц РФ
- в) величина уставного фонда
- г) гарантия и залог зданий, транспортных средств, складских запасов или товаров

50. Ответственность покупателя за нарушение обязательств по договору купли-продажи

- а) количество товара в соответствии с заказом
- б) уплата процентов при просрочке платежа
- в) гарантия качества
- г) соблюдение срока поставки

51. Прямой сбыт продукции производственными предприятиями осуществляется

- а) без посредников
- б) через одного посредника
- в) через двух посредников
- г) через фирменные магазины

52. Типы организаций оптовой торговли

- а) оптовые торговые организации регионального масштаба
- б) дилеры
- в) организаторы оптового оборота
- г) дистрибьюторы
- д) оптовые торговые организации федерального масштаба

53. Вид ассортимента товаров, формируемого при закупке товаров,

- а) ассортиментный перечень товаров
- б) ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности или отдельным промышленным предприятием
- в) ассортимент товаров, представленный в торговой сети или отдельном торговом предприятии
- г) набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков

54. Подсистема торговых посредников и складского хозяйства в инфраструктуре то-

варного рынка

- а) платежно-расчетное и кредитное обеспечение товародвижения
- б) обеспечение доставки продукции потребителям
- в) компьютерные системы и полиграфическая база
- г) предприятия по изготовлению тароупаковочной продукции
- д) оптовые рынки, выставки и ярмарки, складские услуги

55. Цель разработки товарной политики предприятия оптовой торговли

- а) производство товаров в соответствии с заказом
- б) структура торгового ассортимента в соответствии со спросом
- в) определение объемов продажи товаров и прибыли
- г) анализ потребительского спроса

56. Значение коэффициента устойчивости ассортимента товаров в магазине

- а) не менее 0,33
- б) не менее 0,9
- в) 15 - 20
- г) 0,5

57. Цель управления коммерческой деятельностью предприятия

- а) внедрение современных технологий закупки и продажи товаров
- б) расширение рынков сбыта
- в) повышение эффективности организации закупочной деятельности и сбыта
- г) обеспечение устойчивости развития предприятия

Раздел 2. Планирование снабжения, сбыта и организация коммерческой деятельности в предприятиях промышленности, сельского хозяйства и других сферах.

1. Отличительный признак торгово-посреднических предприятий

- а) финансирование коммерческих операций
- б) операции по перепродаже товаров
- в) транспортировка
- г) техобслуживание

2. Суть аукционной торговли

- а) периодически действующие рынки с целью заключения сделок по выставленным образцам
- б) способ закупки товаров, размещения заказов и выдачи подрядов
- в) продажа товаров с индивидуальными свойствами

3. Предмет договора купли-продажи

- а) количество товара
- б) наименование товара
- в) штрих-код товара
- г) показатели качества товара

4. Канал сбыта производственными предприятиями для реализации продукции конечным потребителям

- а) отделы сбыта
- б) посредники
- в) магазины

5. Вид магазинов розничной торговой сети

- а) супермаркет
- б) гипермаркет
- в) дискаунт
- г) магазины со смешанным ассортиментом товаров

6. Внутригрупповой ассортиментом товаров

- а) ассортимент товаров, объединенных по общим признакам в определенные совокупности товаров
- б) ассортимент товаров, представленный разновидностями товаров
- в) часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже

7. Сопутствующие услуги в деятельности сервисных организаций

- а) определяют вид деятельности сервисных организаций
- б) услуги, связанные с продвижением товаров от продавца к покупателю
- в) обеспечивают комплексность обслуживания клиента при реализации основной услуги или товара

8. Цель планирования оптовой продажи товаров в торговом предприятии

- а) составление плановых объема и структуры продажи товаров
- б) сопоставление планируемого объема продажи с наличными ресурсами
- в) определение задач
- г) обеспечение условий для выполнения программы продажи товаров

9. Показатель, характеризующий эффективность использования в магазине трудовых ресурсов

- а) количество торгового персонала в магазине
- б) товарооборот на одного работника магазина
- в) товарооборот на 1 кв. м всей площади магазина
- г) товарооборот на 1 кв. м площади торгового зала

10. Конкретные функции управления коммерческой деятельностью предприятия

- а) прогнозирование
- б) планирование
- в) организация
- г) координация и контроль
- д) управление закупкой и продажей товаров

11. Цель коммерческой деятельности оптовых посредников

- а) получение дохода или вознаграждения за предоставленные услуги
- б) купля-продажа за свой счет
- в) страхование грузов
- г) транспортно-экспедиторские операции
- д) сбыт

12. Продавец на товарной бирже продает

- а) массовые сырьевые товары
- б) документ, подтверждающий право собственности на товар
- в) массовые продовольственные товары
- г) товары, обладающие родовыми признаками

13. Определения количества товара в договоре купли-продажи

- а) единица измерения количества
- б) количество товара по периодам поставки
- в) в виде фиксированной цифры единиц измерения или в установленных пределах
- г) определение веса брутто, нетто и брутто за нетто

14. Операции, когда движение материальных потоков не сопровождается встречным движением денежных средств в безналичном обороте, называют

- а) наличными
- б) безналичными
- в) бартерными

15. Традиционная форма обслуживания покупателей в магазинах

- а) индивидуальное обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания
- б) обслуживание в салонах-магазинах

- в) обслуживание в магазинах-складах
- г) индивидуальное обслуживание покупателя через прилавок

16. Глубина ассортимента определяется

- а) количеством групп товаров
- б) количеством видов и разновидностей товаров
- в) ассортиментным перечнем товаров

17. Показатели конкурентоспособности услуг сервисной организации для потребителей

- а) непостоянство услуги
- б) комплексность услуги
- в) ущерб при недоброкачественной услуге
- г) безопасность услуги

18. Методы оптовой продажи со склада с предварительным ознакомлением покупателей с ассортиментом и образцами товаров осуществляются

- а) по телефонным заказам
- б) на основе личной отборки
- в) по письменным заказам
- г) по контрактам

19. Магазин с низкой эффективностью коммерческой деятельности

- а) прибыль от реализации 0 %
- б) прибыль от реализации 5,7 %
- в) прибыль от реализации 8,1 %
- г) прибыль от реализации 10,7
- д) прибыль от реализации 1,7 %

20. Экономические методы управления коммерческой деятельностью предприятия как способы воздействия на торговый персонал осуществляются

- а) путем принятия решений на верхнем уровне управления
- б) на основе законов и нормативных актов
- в) исходя из результативности деятельности предприятия

21. В зависимости от права на имущество, предприятия, могут создаваться и действовать на основе

- а) хозяйственного ведения и оперативного управления
- б) права собственности
- в) права соединения
- г) оперативного ведения

22. В зависимости от того, в чьей собственности находится имущество унитарных предприятий, они могут быть:

- а) региональными
- б) муниципальными
- в) местными
- г) федеральными
- д) субъектов РФ

23. В казенных предприятиях не создается уставный

- а) предел
- б) финанс
- в) фонд
- г) резерв

24. В унитарных предприятиях, основанных на праве хозяйственного ведения, формируется уставный

- а) фонд
- б) резерв
- в) опцион

г) форвард

25. Все члены кооперативы имеют ____ равный голос(ов) при принятии решений общим собранием

а) пять

б) один

в) два

г) три

26. Высшим органом управления биржей является

а) общее собрание членов биржи

б) опекунский совет

в) наблюдательный совет

г) попечительный совет

27. Высшим органом управления кооперативом является

а) Собрание результативного органа

б) Собрание исполнительного органа

в) Собрание наблюдательного совета

г) Общее собрание членов кооператива

28. Государственные и муниципальные предприятия, действующие на праве оперативного управления, именуются

а) казенными

б) военными

в) современными

г) гражданскими

29. Деятельность кредитных организаций подвержена специальному регулированию, основополагающим актом которого является ФЗ РФ «____»

а) О банках и банковской организации

б) О коммерческих банках

в) О банках

г) О банках и банковской деятельности

30. Для субъектов малого предпринимательства предусмотрены льготы в сфере налогообложения ____ кодексом РФ в виде специальных налоговых режимов

а) Уголовным

б) Гражданским

в) Гражданским процессуальным

г) Налоговым

31. Добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности - это

а) артель

б) унитарное предприятие

в) общество

г) товарищество

32. Единоличным исполнительным органом унитарного предприятия является

а) исполнитель

б) хранитель

в) делопроизводитель

г) руководитель

33. Закон «О кооперации в СССР» был принят в ____ году

а) 1988

б) 1999

в) 2000

г) 1995

34. Изымать у казенного предприятия излишнее имущество вправе

а) финансовый агент

- б) доверительный управляющий
- в) собственник имущества
- г) арендатор

35. Имущество унитарных предприятий признается

- а) неделимым
- б) соединительным
- в) делимым
- г) кооперативным

36. Имущество, находящееся в собственности производственного кооператива, делится на

- а) паи
- б) облигации
- в) акции
- г) фонды

37. Имущество, принадлежащее акционерному инвестиционному фонду, учитывается и хранится в (во) ____ депозитарии

- а) временном
- б) уставном
- в) генеральном
- г) специализированном

38. Инвестиционные резервы акционерного инвестиционного фонда передаются в ____ управляющей компании

- а) аренду
- б) доверительное управление
- в) инновационное управление
- г) инвестиционное управление

39. Коммерческие организации в целях координации их предпринимательской деятельности, а также предоставления и защиты общих имущественных интересов могут по договору между собой создавать объединения, являющиеся некоммерческими организациями, в форме: 1) ассоциаций; 2) товариществ; 3) учреждений; 4) союзов; 5) фондов

- а) 1, 3, 4
- б) 2, 3
- в) 2, 5
- г) 1, 4

40. Коммерческой организацией, не наделенной правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником, признается организация

- а) некоммерческая
- б) кооперативная
- в) коммерческая
- г) соединительная

41. Кооперативы делятся на следующие виды:

- а) производственные
- б) потребительские
- в) крестьянские
- г) товарищеские
- д) народные
- е) общественные

42. Лицензии банкам выдаются

- а) Казначейством РФ
- б) Ассоциацией российских банков
- в) Банком России
- г) Минфином РФ

43. Лицензии на организацию биржевой торговли выдает

- а) Агентство по товарным биржам
- б) Комиссия по товарным биржам
- в) Ассоциация по товарным биржам
- г) Товарный биржевой союз

44. На казенные предприятия не распространяется законодательство о

- а) лицензировании
- б) несостоятельности (банкротстве)
- в) регистрации
- г) форматизации

45. Наблюдательный совет создается в кооперативах с числом членов более

- а) десяти
- б) сорока
- в) пятидесяти
- г) двадцати

46. Назначает на должность руководителя унитарного предприятия, изменяет и прекращает трудовой договор

- а) финансовый агент
- б) собственник имущества
- в) арендатор
- г) доверительный управляющий

47. Назначение руководителей унитарных предприятий осуществляется на ____ основе

- а) кодификационной
- б) декларационной
- в) конкурсной
- г) делопроизводительной

48. Назначение руководителей унитарных предприятий осуществляется на основе

- а) должностной
- б) конкурсной
- в) аттестационной
- г) верификационной

49. Объединение, которое основано на личном трудовом участии членов и предполагает объединение ими имущественных паевых взносов, - это

- а) унитарное предприятие
- б) товарищество
- в) общество
- г) производственный кооператив

50. Определяет цели, предмет, виды деятельности

- а) арендатор предприятия
- б) доверительный управляющий
- в) собственник предприятия
- г) финансовый агент

51. Организаторы торговли на товарном рынке и рынке ценных бумаг - это

- а) банки
- б) аудиторские организации
- в) страховые организации
- г) биржи

52. Организация и деятельность фондовой биржи регулируется ФЗ РФ « ____ »

- а) О финансово-промышленных группах
- б) О фондовой бирже
- в) О товарной и фондовой биржах
- г) О рынке ценных бумаг

53. Организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности

следующие операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение этих средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение счетов физических и юридических лиц, - это

- а) аудиторская организация
- б) страховая организация
- в) биржа
- г) банк

54. Органы управления кооперативом, компетенция и порядок принятия решений определяются

- а) Регламентом
- б) Конвенцией
- в) Положением
- г) Уставом

55. Основным нормативным правовым актом, определяющим правовое положение инвестиционных фондов, является ФЗ РФ «___»

- а) Об инвестиционных фондах
- б) О фондах
- в) Об инвестициях
- г) Об инновационных фондах

56. Основным нормативным правовым актом, определяющим правовое положение субъектов малого предпринимательства, является ФЗ РФ «___»

- а) О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ
- б) О малом предпринимательстве
- в) О субъектах малого предпринимательства
- г) О предпринимательстве

57. Основы правового положения унитарных предприятий установлены ФЗ РФ «___»

- а) О государственных и муниципальных унитарных предприятиях
- б) О государственных предприятиях
- в) О казенных предприятиях
- г) О муниципальных предприятиях

58. Плановое мероприятие по государственному контролю/надзору в отношении субъекта малого предпринимательства может быть проведено не ранее, чем через ___ с момента его государственной организации

- а) полгода
- б) один года
- в) три года
- г) два года

6-ой семестр

Раздел 3. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой и розничной торговли, торгово-посреднических структур

1. Правовые основы создания, деятельности и ликвидации финансово-промышленных групп в РФ устанавливает ФЗ РФ «___»

- а) О рынке ценных бумаг
- б) О финансово-промышленных группах
- в) О холдингах
- г) О конкуренции

2. Правом заключения всех видов биржевых сделок обладают биржевые

- а) оформители
- б) посетители
- в) наблюдатели
- г) посредники

3. Решение о государственной регистрации кредитной организации принимает

- а) Казначейство РФ
- б) Банк России
- в) Минфин РФ
- г) Ассоциация российских банков

4. Решение о реорганизации федеральных унитарных предприятий в форме разделения и выделения принимается ____ РФ

- а) Федеральным Собранием
- б) Президентом
- в) Государственной Думой
- г) Правительством

5. Решение о создании унитарного предприятия принимает

- а) арендатор
- б) собственник
- в) доверительный управляющий
- г) финансовый агент

6. Руководитель унитарного предприятия

- а) вправе заниматься научной деятельностью
- б) вправе заниматься преподавательской деятельностью
- в) не вправе заниматься преподавательской деятельностью
- г) вправе быть учредителем унитарного предприятия

7. Руководитель унитарного предприятия действует от имени унитарного предприятия

- а) на основании доверенности
- б) на основании конвенции
- в) на основании декларации
- г) без доверенности

8. Собственник от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении унитарного предприятия,

- а) не имеет права на получение части прибыли
- б) имеет право на получение части прибыли
- в) не имеет права на получение дивидендов
- г) имеет право на дивиденды

9. Совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании ФПГ в целях технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых мест, - это ____ группа

- а) кредитно-промышленная
- б) кредитно-биржевая
- в) промышленно-производственная
- г) финансово-промышленная

10. Согласовывает прием на работу главного бухгалтера, заключение и прекращение трудового договора в унитарном предприятии

- а) арендатор
- б) финансовый агент
- в) доверительный управляющий
- г) собственник имущества

11. Статус финансово-промышленной группы приобретается в результате

- а) унификации
- б) специализации
- в) регистрации
- г) оптимизации

12. Текущее руководство деятельностью кооператива осуществляет

- а) общее собрание
- б) наблюдательный совет
- в) исполнительный орган
- г) попечительный совет

13. Функции дистрибьюторов «с полным набором услуг»

- а) закупка, складирование, хранение и продажа партий товаров
- б) закупки и продажа партий товаров
- в) доставка товаров

14. Биржевые сделки на реальный товар

- а) офсетная сделка по ликвидации фьючерсного контракта
- б) опционные сделки
- в) сделки на наличный товар с немедленной поставкой (1-15 дней)
- г) купля-продажа права на товар.

15. Определением качества продовольственных товаров по договору купли-продажи

- а) установление требований к качеству товара, гарантии качества товара и исчисления гарантийного срока, методов проверки качества товара
- б) установление требований к качеству товара, срока годности товара и его истечения, методов проверки качества товара

16. Цель долгосрочного планирования обеспечения производства материальными ресурсами производственного предприятия в условиях рынка

- а) сбор внешней информации об окружающей среде, отрасли, конкурентах и ее анализ
- б) определение уровней притязаний, темпов роста основных показателей деятельности, доли предприятия на рынке
- в) прогноз основных показателей деятельности предприятия на рынке, сравнение их прогнозных значений с уровнем притязания
- г) разработка новой стратегии для устранения разницы между значениями прогнозных показателей и уровней притязаний

17. Зависимые магазины в розничной торговой сети

- а) магазины частной формы собственности
- б) магазины франчайзинговой системы
- в) магазины товаропроизводителей
- г) муниципальные магазины

18. Товароснабжением в организации коммерческой деятельности предприятий

- а) система мероприятий по доведению товаров от производителя до мест продажи или потребления
- б) процесс физического перемещения товара от производителя в места продажи или потребления
- в) организационный прием, представляющий собой разновидность способов продвижения товаров от производителя в места продажи или потребления

19. Условия, обеспечивающие качество и безопасность услуги,

- а) условия предоставления услуги в соответствии с соглашением между клиентом и исполнителем услуги
- б) дополнительные услуги
- в) уровень потребительского риска при покупке и потреблении услуги
- г) урегулирование неблагоприятных ситуаций в пользу клиента

20. Цель оптовой продажи товаров на предприятии через разъездных торговых агентов

- а) закрепление за каждым торговым агентом определенной территории обслуживания
- б) контроль торговым агентом за выполнением заказов своих клиентов
- в) обучение и переподготовка кадров
- г) выполнение намеченного плана продаж

21.Способы обеспечения исполнения обязательств по договору купли продажи

- а) купля – продажа, перевозка, хранение, страхование, расчеты
- б) общие положения, срок и место исполнения обязательств
- в) неустойка, залог, поручительство, банковская гарантия

22. Основной элемент технологии управления коммерческой деятельностью предприятия

- а) сети связи
- б) компьютерная и оргтехника
- в) система документооборота

23.Оптовые посредники, зависимые от товаропроизводителей,

- а) торговые дома
- б) оптовые предприятия
- в) биржи
- г) аукционы
- д) представительства

24. Цель биржевых сделок

- а) транспортирование партий товаров
- б) покупка и продажа реального товара
- в) складирование партий товаров
- г) отгрузка партий товаров

25. Сроки обнаружения недостатков непродовольственных товаров, переданных покупателю по договору купли-продажи,

- а) сроки годности
- б) два года и более
- в) до двух лет

- г) гарантийные сроки

26. Текущие функциональные планы коммерческой деятельности на производственном предприятии

- а) прибыли
- б) развития производственных мощностей
- в) материально-технического обеспечения
- г) сбыта

27.Тип магазинов в пределах пешеходной доступности по месту размещения их в торговой зоне

- а) магазины специализированные, универсальные и с комбинированным ассортиментом товаров
- б) совокупность магазинов с универсальным ассортиментом товаров и предприятий по оказанию услуг
- в) магазины местного значения или «удобные магазины»

28.Форма товародвижения в коммерческой деятельности предприятий

- а) система мероприятий по доведению товаров от производителя до мест продажи или потребления
- б) организационный прием, представляющий собой разновидность способов продвижения товаров от производителя в места продажи или потребления
- в) количество складских звеньев, через которые проходит товар при его продвижении от производителя к потребителю как на основе перехода прав собственности на товар, так и без него

29.Предпродажное обслуживание, которое осуществляют службы сервиса производственных компаний для потребителей

- а) обеспечивает техническое обслуживание
- б) обеспечивает ремонт

в) увеличивает ценность товаров

30. Эффективность работы управляющего отделом продаж предприятия оптовой торговли определяется

- а) руководством, контролем и координацией работ по продаже товаров
- б) разработкой должностных инструкций для каждого работника
- в) составлением плана продаж и проведением мероприятий по его выполнению
- г) увеличением объемов продаж и расширением рынков сбыта

31. Процесс товарообеспечения предприятия розничной торговли представляют собой

- а) доставку товаров
- б) взаиморасчеты
- в) приемку товаров
- г) куплю-продажу и организацию продвижения товаров до потребителя

32. Условия контрактных отношений между организациями, способствующие устойчивому развитию бизнеса

- а) производство и сбыт продукции с учетом спроса
- б) базисные условия поставки
- в) согласование цен
- г) способы оплаты за поставленную продукцию
- д) закупки и поставки на длительный срок

33. Преимущества использования посредников товаропроизводителями в торговле

- а) отсутствие непосредственных контактов товаропроизводителя с потребителями продукции на рынке сбыта
- б) зависимость товаропроизводителя от деловой активности посредника
- в) освоение новых рынков сбыта
- г) наличие у посредника собственной материально-технической базы для организации сбыта

34. Цели биржевых сделок, осуществляемых производителями товара на бирже

- а) реализация производимых товаров
- б) обеспечение себя необходимым сырьем для дальнейшей переработки
- в) приобретение товаров для дальнейшей перепродажи конечным потребителям
- г) спекулятивные операции

35. Срок исполнения обязанности продавца передать товар покупателю

- а) конкретный день или любой день в пределах периода
- б) доставка и вручение товара покупателю
- в) предоставление товара в распоряжение покупателя в месте нахождения товара
- г) момент сдачи товара перевозчику или организации связи для его доставки покупателю

36. Условия для разработки стратегии материально-технического обеспечения производственного предприятия сырьем и материалами

- а) планирование поставок ресурсов
- б) закупки ресурсов
- в) анализ издержек ресурсообеспечения
- г) сбыт продукции
- д) исследование рынка сырья и материалов

37. Внемагазинные формы продажи в розничной торговле представляют собой

- а) торговый комплекс
- б) торговый центр
- в) торговое объединение
- г) электронный магазин
- д) павильоны, киоски

38. Торговое обслуживание представляет собой

- а) результат взаимодействия продавца и покупателя по удовлетворению потребностей по-

купателя при купле-продаже товаров

б) любая деятельность, которую одна сторона может предложить другой

в) деятельность продавца при непосредственном взаимодействии с покупателем, направленная на удовлетворение потребностей покупателя в процессе приобретения товара и/или услуги

39.Определение оптимального соотношения между спросом и предложением, которое должны решать сервисные организации при выполнении работ и оказании услуг

а) дифференциация предложения

б) дифференциация спроса

в) система контроля за предоставлением услуг

г) увеличение количества услуг без снижения их качества

д) современные технологии

40.Оформление документов, необходимых для выполнения заказа покупателя на предприятии оптовой торговли

а) прием и обработка заказов

б) расчет стоимости заказов

в) контроль выполнения заказов

г) накладные, чеки

41. Рациональная организации товарообеспечения розничного торгового предприятия

а) ведение закупок товаров с учетом запросов потребителей

б) выбор каналов распределения

в) организация товародвижения

г) оптимизация товарных запасов

д) эффективное использование средств на закупку и поставку товаров

42.Направление стратегического роста российских компаний

а) рост за счет собственных ресурсов

б) диверсификация

в) вертикальная интеграция

43.Причина использования консигнационной формы продажи товаров иностранными фирмами на внутреннем рынке России

а) организация консигнационного склада

б) слабое освоение товаропроизводителем местного рынка

в) гарантия возврата товара ненадлежащего качества

г) ознакомление и осмотр товаров покупателями на консигнационном складе

44.Гарантийный взнос, который должен внести клиент до начала исполнения заказа на счет биржи,

а) вознаграждение

б) варрант

в) маржа

45. Риск случайной гибели и случайного повреждения товара по договору купли-продажи переходит на покупателя с момента

а) когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

б) когда товар утрачен или поврежден.

в) когда покупатель оплатил транспортные расходы.

46. Основная цель планирования материально-технического обеспечения на производственном предприятии

а) анализ издержек ресурсообеспечения

б) планирование закупок ресурсов

в) планирование поставок ресурсов

г) определение потребности в ресурсах, источников ее покрытия

47.Вертикальные формы кооперации в торговле

а) предприятия розничной торговли

б) мелкооптовые предприятия

в) товаропроизводитель и оптовая торговля

г) оптовая и розничная торговля

48. Система торгового обслуживания на предприятии торговли

а) последовательность операций, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания в конкретном типе торгового предприятия

б) целостное единство взаимосвязанных элементов, обеспечивающих осуществление торгового обслуживания

в) дополнение предлагаемого товара одной или несколькими услугами

49. Основной элемент системы управления качеством услуг в сервисной организации

а) удовлетворенность персонала работой

б) контроль за предоставлением услуг

в) удовлетворение жалоб потребителей

г) стандарты с высоким уровнем обслуживания

50.Документ, позволяющий ускорить выполнение заказов работниками отдела продаж предприятия оптовой торговли

а) счет

б) накладная

в) декларация о соответствии

г) унифицированная форма заказа

51.Оперативность товародвижения в торговле

а) соблюдение графика поставок товаров

б) поставка товаров в зависимости от колебаний спроса

в) минимальные издержки по организации товародвижения

г) доставка товаров через установленные промежутки времени

52. Значение организации предпринимательских сетей для увеличения относительной доли рынка компании

а) быстрое распространение информации о бизнесе

б) распределение риска между участниками сетей

в) формирование новых рынков сбыта

г) применение нововведений в бизнесе

53.Право, данное продавцом товаров посреднику, продавать товары на определенной территории и только через данного посредника, называют

а) простым

б) полуисключительным

в) исключительным

54.Биржевая сделка, предусматривающая куплю-продажу права на товар, представляет собой

а) сделку на реальный товар

б) фьючерсную сделку

в) сделку на наличный товар

55. Условия согласования в договоре купли-продажи операций по таре и упаковке

а) вид (внешняя и внутренняя тара, упаковка)

б) размеры, качество и маркировка в соответствии с законом и стандартом

в) условия оплаты

г) условия возврата

56.Сбыта производственного предприятия – это минимальный уровень сбыта, при ко-

тором отсутствует убыток, но нет прибыли.

- а) точка безубыточности
- б) минимальный объем
- в) эффективность сбыта

57. Уровень торгового обслуживания

- а) процесс торгового обслуживания
- б) форма торгового обслуживания
- в) форма продажи
- г) метод продажи
- д) качество торгового обслуживания

58. Форма продажи товаров на предприятии

- а) организационный прием, представляющий собой сочетание методов обслуживания покупателей
- б) организационный прием доведения товаров до покупателей
- в) основная услуга, сопровождаемая получением сопутствующих товаров и услуг

**7.3.3 Задания для подготовки к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям.
(5 сем)**

1-ый рейтинг контроль

1. Понятие, виды и классификация юридических лиц в сфере бизнеса.
2. Сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования юридических лиц: предприятий и объединений.
3. Малые предприятия, их роль и отличительные особенности.
4. Сущность и принципы коммерческой деятельности предприятий в рыночной экономике.
5. Основные функции и задачи коммерческой службы предприятия, ее организационная структура управления.
6. Закономерности формирования организационных структур управления, коммерческой деятельностью предприятий различных отраслей.

2-ой рейтинг контроль

1. Информация как предмет коммерческого распространения
2. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизация торговли
3. Коммерческая тайна и ее защита.
4. Материально-техническая база и техническая политика
5. Оценка эффективности материально-технической базы.

3-ий рейтинг контроль

1. Сущность планирования, обеспечение предприятия материальными ресурсами, определение потребностей и разработка плана закупок материальных ресурсов.
2. Организация коммерческих связей и выбор предприятий-поставщиков. Приемка продукции по количеству и качеству. Моральная и материальная ответственность.
3. Организация системы сбыта продукции на предприятии
4. Планирование сбыта, основные функции и каналы сбыта продукции
5. Система управления сбытовой деятельностью на предприятии, ее структура и особенности.
6. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха
7. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров
8. Основные цели, задачи, формы и методы стимулирования сбыта товаров

(6 сем)

1-ый рейтинг контроль

1. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью
2. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
3. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий.
4. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.
5. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития.
- Функции и организационная структура, принципы и методы управления оптовыми торговыми предприятиями.
6. Составляющие товарно-ассортиментной политики
7. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя.
8. Особенности коммерческих действий при закупке товаров
9. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность
10. Особенности, принципы, формы и каналы товародвижения.
11. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе
12. Значение работы по выполнению заказов товарополучателей.

2-ой рейтинг контроль

1. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности
2. Финансовая аренда (лизинг), его коммерческие условия и технология проведения.
3. Сущность, функции и признаки формирования цен на товары.
4. Подходы к определению цены товаров
5. Критерии оценки затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия
6. Затраты, определяемые на операции по купле и продаже потребительских товаров и их влияние на прибыль предприятия
7. Понятие кооперации в оптовой торговле
8. Формы кооперации
9. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии
10. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях.
11. Эффективность коммерческой деятельности в розничной торговле

3-ий рейтинг контроль

1. Основные экономические показатели коммерческой деятельности: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль от реализации
2. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности
3. Содержание исследования рынка товаров
4. Источники исходной информации о состоянии рынка товаров.
5. Управление и мотивация труда персонала
6. Управление трудовым коллективом: потенциал и кадровая стратегия
7. Организация розничной продажи товаров
8. Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности на предприятиях розничной торговли
9. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
10. Общие положения договора купли-продажи
11. Договор розничной купли-продажи
12. Договор поставки товаров.

7.3.4. Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию

5 сем. (очно, очно-заочно)

1. Понятие, виды и классификация юридических лиц в сфере бизнеса.
2. Сущность и особенности организационно-правовых форм хозяйствования юридических

лиц: предприятий и объединений.

3. Малые предприятия, их роль и отличительные особенности.

4. Сущность и принципы коммерческой деятельности предприятий в рыночной экономике.

5. Основные функции и задачи коммерческой службы предприятия, ее организационная структура управления.

6. Закономерности формирования организационных структур управления, коммерческой деятельности предприятий розничных отраслей.

7. Информация как предмет коммерческой деятельности

8. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельности предприятия, автоматизация торговли

9. Коммерческая тайна и ее защита

10. Материально-техническая база и техническая политика

11. Оценка эффективности материально-технической базы

12. Сущность планирования, обеспечение предприятия материальными ресурсами, определение потребностей и разработка плана закупок материальных ресурсов.

13. Организация коммерческих связей и выбор предприятий-поставщиков. Приемка продукции по количеству и качеству. Моральная и материальная ответственность

14. Организация системы сбыта продукции на предприятиях

15. Планирование сбыта, основные функции и каналы сбыта продукции

16. Система управления сбытовой деятельностью на предприятии, ее структура и особенности

17. Стимулирование сбыта как один из прогрессивных приемов, направленный на достижение коммерческого успеха

18. Особенности стимулирования сбыта потребительских товаров

19. Основные цели, задачи, формы и методы стимулирования сбыта товаров

20. Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью

21. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия

22. Функции и структура управления оптовых и розничных торговых предприятий

23. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле.

24. Оптовая торговая сеть, ее структура и функции, перспективы развития.

25. Функции и организационная структура управления оптовым торговым предприятием.

26. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью оптового торгового предприятия.

27. Организация складского хозяйства в оптовой торговле

28. Составляющие товарно-ассортиментной политики

29. Роль маркетинга в доведении товаров до потребителя

30. Особенности коммерческих действий при закупке товаров

31. Сущность коммерческой работы по продаже товаров. Продажа товаров: методы, организация и эффективность

32. Значение и роль товарных запасов

33. Особенности, принципы, формы и каналы товародвижения.

34. Доставка товаров, их приемка и хранение на складе

35. Значение работы по выполнению заказов товарополучателей

36. Формы транспортного обслуживания потребителей и методы расчета транспортных расходов

37. Управление финансами для обеспечения коммерческой деятельности

38. Финансовая аренда (лизинг), его коммерческие условия и технология проведения

39. Материально-техническое обеспечение коммерческой деятельности

40. Сущность, функции и признаки формирования цен на товары.

41. Подходы к определению цены товаров

42. Ценовая политика производимых товаров

43. Критерии оценки затрат, связанных с коммерческими и производственными процессами оптового предприятия

- 44. Затраты, определяемые на операции по купле и продаже потребительских товаров и их влияние на прибыль предприятия.
- 45. Понятие кооперации в оптовой торговле
- 46. Формы кооперации
- 47. Функции предприятий оптовой и розничной торговли в процессе кооперации
- 48. Особенности коммерческой работы в розничном торговом предприятии
- 49. Коммерческие связи розничных торговых предприятий при рыночных отношениях.
- 50. Эффективность коммерческой деятельности в розничной торговле

6 сем. (очно, очно-заочно)

- 51. Организация и управление коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия, структура и функции
- 52. Основные экономические показатели коммерческой деятельности: объем товарооборота, валовой доход, издержки обращения и прибыль от реализации
- 53. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности
- 54. Расчет точки безубыточности при закупке и продаже товаров
- 55. Содержание исследования рынка товаров
- 56. Источники исходной информации о состоянии рынка товаров
- 57. Управление и мотивация труда персонала
- 58. Управление трудовым коллективом: потенциал и кадровая стратегия
- 59. Составляющие кадровой политики торгового предприятия
- 60. Организация розничной продажи товаров
- 61. Цели, задачи и содержание рекламы в организации коммерческой деятельности
- 62. Основные коммерческие функции на товарных биржах, торговых домах, ярмарках и аукционах.
- 63. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров народного потребления и производственного назначения, организация и управление их коммерческой деятельностью
- 64. Базисные условия поставки товаров и договорные отношения с контрагентами, организация контроля за исполнением договорных обязательств
- 65. Значение закупок в хозяйственной деятельности предприятий, поступления и закупки товара
- 66. Организация систем сбыта, организационные формы и методы сбыта, продажи товаров
- 67. Сервис в системе коммерческо-сбытовой деятельности, основные принципы и задачи организации сервиса на предприятиях различной отраслевой ориентации
- 68. Формирование и сбалансированность товарного ассортимента
- 69. Факторы, влияющие на формирование ассортимента
- 70. Товарообеспечение и коммерческие связи
- 71. Источники закупки товаров, коммерческие сделки и контрактные соглашения
- 72. Прямые закупки товаров у производителей
- 73. Управление товарными запасами
- 74. Изучение спроса потребителей и методы его прогнозирования
- 75. Методы прогнозирования рыночного покупательского спроса
- 76. Предпосылки продвижения торговли к рынку
- 77. Модели построения и ведения коммерческой деятельности в торговом предприятии
- 78. Качество на рынке товаров и услуг
- 79. Управление качеством продукции
- 80. Инвестиции как источник развития материально-технической базы
- 81. Технология процесса инвестирования в торговом предприятии
- 82. Понятие целевого рынка
- 83. Модель управления развитием целевых рынков товаров розничного торгового предприятия
- 84. Содержание, формы и методы стратегического планирования хозяйственной деятельно-

сти.

85. Оперативный бизнес - как основной инструмент внутрифирменного планирования коммерческой деятельности.
86. Значение и содержание бизнес-плана
87. Методика разработки бизнес-плана
88. Бизнес-тренинг для предпринимателя.
89. Рынок ценных бумаг: участники, виды и основные понятия
90. Виды ценных бумаг и их характеристика
91. Инфраструктура рынка ценных бумаг
92. Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты
93. Классификация видов лизинга
94. Механизм лизинговой сделки
95. Лизинговые операции в коммерческом банке
96. Содержание и задачи коммерческой деятельности брокерских фирм
97. Порядок регистрации, лицензирования брокерской деятельности и функции брокерских фирм

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

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

Балльно-рейтинговая система требует чётких правил её проведения, причём эти правила должны быть, хорошо известны обучающимся. Это достигается ознакомлением каждого обучающегося с вышеуказанными положениями.

График проведения рейтинговых контрольных мероприятий и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утверждённых проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах институтов (факультетов) и на сайте университета в установленные сроки.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809>
2. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и Ко, 2016. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>
3. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452590>

Дополнительная литература:

4. Беляевский, И. К. Организация коммерческой деятельности / И. К. Беляевский. - Москва: Евразийский открытый институт, 2011. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=90826>

5. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность / С. Н. Виноградова. - 2-е изд., испр. - Минск: Вышэйшая школа, 2012. - 288 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=136394>
6. Коммерческая деятельность: учебник для студ. с/х вузов, обуч. по спец. "Экономика" и "Менеджмент" / В.В Березенков [и др.]. - М.: Издательство ООО "Атри", 2011. - 408 с.
7. Методические указания к практическим занятиям по дисциплине "Организация торговой деятельности": учебно-методический документ для студ. напр. подг. "Торговое дело" всех форм обучения / сост. М. М. Абитов. - Нальчик: КБГАУ, 2016. - 126 с. эл. опт. диск (CD-ROM).
8. Методические указания к самостоятельной работе по дисциплине «Организация торговой деятельности»: учебно-методический документ для студ. напр. подготовки «Торговое дело» всех форм обучения / сост. М. М. Абитов. - Нальчик : КБГАУ, 2016. - 166 с. эл. опт. диск (CD-ROM)
9. Никулина, Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий: По отраслям и сферам применения / Н. Н. Никулина, Л. Ф. Суходоева, Н. Д. Эриашвили. - Москва: Юнити-Дана, 2012. - 320 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119478>

9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем

- **ЭБС «Издательства Лань»**
Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»
ООО «Издательство Лань».
Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год
<http://e.lanbook.com/>
- **Сетевая электронная библиотека**
ООО «ЭБС ЛАНЬ»
Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный
<http://e.lanbook.com/>
<http://seb.e.lanbook.com/>
- **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**
ООО «Директ-Медиа»
Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год
<http://biblioclub.ru>
- **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**
ООО Научная электронная библиотека.
Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год
<http://elibrary.ru>
- **Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64**
ООО «Эй Ви Ди - Систем»
Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год
- **Гарант**
ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнению практических работ студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практической работе студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы к практическим работам (см. учебно-методическое пособие к практическим занятиям по дисциплине «Организация торговой деятельности»). Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособия, дополнительной литературы, интернет - источников.

Защита практических работ, приходящиеся на каждый промежуточный рубеж оценивается в **10** баллов (за три точки – **30** баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в беседах, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Студенты очно-заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, ознакомляются с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

Подготовка к промежуточной аттестации.

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Организация торговой деятельности» рассчитана на изучение в два семестр и заканчивается зачетом и экзаменом.

11. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства

11.1 Лицензионное программное обеспечение

AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н

Антиплагиат.VY3 5.0 Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса - Стандартный Russian Edition № лицензии 26ЕС-241021-134643-810-2826, договор № 651/А от 18.10.2024 г. до 31.10.2025

11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	http://www.edu.ru/index.php
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	http://window.edu.ru/
Российская торговля	http://www.rtpress.ru
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	http://www.garant.ru;
Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.	http://docs.cntd.ru/document/gost-7442-2002

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

№ п./п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории №109 для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjectorNP215G. Персональный компьютер Celeron
2.	Практические занятия	Аудитории №109 для проведения практических занятий в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, учебная мебель: столы - 26, стулья - 52, доска меловая, кафедра. Основное оборудование: экран для проектора – 1 шт., проектор – 1 шт., компьютер в комплекте – 1 шт.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет, ауд. №311), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютеры с выходом в Интернет