

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль): «Экспертиза качества и безопасности товаров»

Форма обучения: очная, заочная

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Срок обучения: очная форма – 4 года, заочная форма – 4 года 6 мес.

Вид учебной работы	Трудоемкость, часы (з.е.)	
	Очная форма	Заочная форма
Контактная работа обучающихся с преподавателем	56(1,56)	26(0,72)
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	52(1,44)	20(0,56)
- лекции	18(0,5)	8(0,22)
- практические	34(0,94)	12(0,33)
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2(0,06)	4(0,11)
Промежуточная аттестация (курсовая работа)	2(0,06)	2(0,06)
Самостоятельная работа студентов, всего	110(3,06)	183(5,08)
- курсовая работа	18(0,5)	18(0,5)
- др. формы самостоятельной работы	92(2,56)	165(4,58)
Промежуточная аттестации: зачет, экзамен	50(1,39)	7(0,19)
Итого	216(6)	216(6)

Салихова Р.Р. Организация и управление коммерческой деятельностью: Рабочая программа дисциплины (модуля). – Казань: Казанский кооперативный институт (филиал) Российского университета кооперации, 2018. – 51 с.

Рабочая программа по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение составлена Салиховой Р.Р., доцентом кафедры «Товароведение и технология общественного питания» Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки «Товароведение», утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от «04» декабря 2015г. № 1429, и учебными планами по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (год начала подготовки -2018).

#### **Рабочая программа:**

**обсуждена и рекомендована** к утверждению решением кафедры товароведения и технологии общественного питания Казанского кооперативного института (филиала) Российского университета кооперации от 16.05.2018 г., протокол № 9.

**одобрена** Научно-методическим советом Казанского кооперативного института (филиала) от 23.05.2018, протокол № 5.

**утверждена** Ученым советом Российского университета кооперации от 30.05.2018, протокол № 7.

АНОО ВО ЦС РФ  
«Российский университет  
кооперации», Казанский  
кооперативный институт  
(филиал), 2018  
© Салихова Р.Р., 2018

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля).....	4
2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы .....	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).....	5
4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы .....	6
5. Содержание дисциплины (модуля).....	6
5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля).....	6
5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями) .....	9
5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий.....	9
6. Лабораторный практикум .....	10
7. Практические занятия (семинары).....	10
8. Примерная тематика курсовых проектов (работ).....	12
9. Самостоятельная работа студентов .....	14
10. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю).....	15
11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля).....	16
12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля) .....	16
13. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости).....	16
14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).....	17
15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) .....	17
16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии.....	18
1. Паспорт фонда оценочных средств .....	21
1.1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины.....	21
1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций .....	21
1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции.....	22
1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания .....	24
2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации .....	27
2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации .....	27
2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации.....	32
Комплект тестовых заданий для проведения зачета/экзамена по дисциплине .....	33
2.3. Критерии оценки для проведения зачета/экзамена по дисциплине .....	36
2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине.....	37
ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).....	39
Решение задач .....	40
Вопросы для проведения опроса.....	44
Темы рефератов .....	45
Комплект заданий для проведения текущей аттестации №1 .....	47
Комплект заданий для проведения текущей аттестации №2 .....	49

## **1. Цели и задачи освоения дисциплины (модуля)**

Цель дисциплины - сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

Задачи дисциплины

– дать представление о сущности коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;

– дать представление о розничной торговой сети, ее классификации, особенностях размещения, используемой материально-технической базе и технической оснащенности;

– исследовать содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;

– изучить организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;

– изучить правила розничной торговли и продажи товаров населению;

– изучить основные направления установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, порядок установления хозяйственных связей;

– ознакомить с современными принципами, нормами и правилами технологического проектирования розничных и оптовых торговых предприятий;

– дать представление о классификации оптовых посредников, применяемых технологиях складского хозяйства;

– научить студентов ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

## **2. Место дисциплины (модуля) в структуре образовательной программы**

Дисциплина относится к дисциплинам по выбору вариативной части блока Б1.

Для изучения дисциплины необходимы следующие знания, умения и владения навыками, формируемые предшествующими дисциплинами:

Экономическая теория (ОК-3)

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся следующих компетенций:

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

ПК-2 - способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности.

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

Формируемые компетенции (код компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), характеризующие этапы формирования компетенций	Наименование оценочного средства
ПК-1 ПК-2	Знать принципы товарного менеджмента в организации товарооборотной и коммерческой деятельности;	Опрос Реферат
	Знать потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	
	Знать методы изучения и анализа потребительского рынка товаров и формирования спроса;	
	Знать методы стимулирования сбыта.	
	Знать товаросопроводительные документы;	
	Знать современные информационные технологии, используемые в профессиональной деятельности.	
	Уметь проводить маркетинговые исследования;	Задачи Тесты
	Уметь прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	
	Уметь осуществлять анализ ассортимента реализуемой или производимой продукции;	
	Уметь организовывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров.	
	Уметь управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара.	Задачи Контрольная работа
	Владеть методами и средствами выявления и формирования спроса потребителей;	
	Владеть методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации.	
	Владеть навыками расчета статистических и финансово-экономических показателей деятельности предприятия;	
	Владеть методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортиментной политики предприятия.	
	Владеть методами инвентаризации товарно-материальных ценностей;	
	Владеть навыками применения информационных технологий для ведения деятельности по управлению логистическими цепями	

#### 4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

##### *очная форма обучения*

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По семестрам
		5
Контактная работа обучающихся с преподавателем:	56	56
Аудиторные занятия всего, в том числе:	52	52
Лекции	18	18
Практические занятия	34	34
Промежуточная аттестация (контактная работа)	2	2
Промежуточная аттестация (курсовая работа)	2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	110	110
Курсовая работа	18	18
Другие виды самостоятельной работы:	92	92
Вид промежуточной аттестации – экзамен	50	50
ИТОГО:	часов	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	6

##### *заочная форма обучения*

Вид учебной деятельности	Часов	
	Всего	По курсам
		4
Контактная работа обучающихся с преподавателем:	26	26
Аудиторные занятия всего, в том числе:	20	20
Лекции	8	8
Практические занятия	12	12
Промежуточная аттестация (контактная работа)	4	4
Промежуточная аттестация (курсовая работа)	2	2
Самостоятельная работа студента всего, в том числе:	183	183
Курсовая работа	18	18
Другие виды самостоятельной работы:	165	165
Вид промежуточной аттестации – зачет, экзамен	7	7
ИТОГО:	часов	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	6

#### 5. Содержание дисциплины (модуля)

##### 5.1. Содержание разделов, тем дисциплины (модуля)

**Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития**

1. Этапы развития коммерческой деятельности.
2. Сущность и понятие коммерческой деятельности.
3. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы.
4. Объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.

## **Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке**

1. Сущность договорных отношений на потребительском рынке.
2. Прямые закупки товаров у поставщиков.
3. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.

## **Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками**

1. Коммерческие операции и сделки.
2. Сделки купли-продажи товаров.
3. Сделки купли-продажи услуг.
4. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности.
5. Сущность и виды договора, договоры, применяемые в работе с поставщиками и посредниками,
6. Основные этапы заключения и реализации договора.
7. Коммерческий риск.

## **Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров**

1. Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке,
2. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.

## **Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров**

1. Понятие и функции оптового рынка.
2. Особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров.
3. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков.
4. Планирование, формирование и осуществление закупок,
5. Сущность оптовой продажи, ее виды и формы.
6. Анализ и планирование оптовой продажи.

## **Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике**

1. Сущность и организационные формы аукционной торговли.
2. Сущность биржевой торговли.
3. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок.
4. Торги как форма соревновательной торговли

## **Тема 7. Розничная торговля**

1. Сущность, задачи и функции розничной торговли.
2. Розничное торговое предприятие: понятие, основные признаки, цели.
3. Розничная торговая сеть и ее классификация.
4. Порядок выбора и создания конкретного вида розничного торгового предприятия, выбор места деятельности торгового предприятия.
5. Интеграция торговых предприятий.
6. Организация электронной торговли.

7. Товарные запасы и их классификация, нормирование товарных запасов, организация товароснабжения.

### **Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций**

1. Показатели экономической эффективности, порядок оценки экономической эффективности коммерческой деятельности.

2. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения.

3. Анализ влияния на прибыль количества и структуры проданного товара.

4. Влияние на эффективность уровня цен и их динамики.

5. Анализ влияния на коммерческую прибыль уровня издержек обращения.

6. Многофакторное моделирование в аналитической работе коммерсанта.

### **Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика**

1. Ассортиментная политика в торговых предприятиях.

2. Сущность и виды цены, ценовая политика и этапы ее формирования.

3. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.

### **Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров**

1. Торговые процессы и их структура.

2. Методы продажи товаров, дизайн магазина, освещение витрин и торговых залов магазина.

3. Формирование торгового ассортимента в магазине,

4. Торговое обслуживание, зонирование магазина

### **Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности**

1. Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи.

2. Сертификация и специальные требования к продукции.

3. Лицензирование отдельных видов деятельности.

4. Правила продажи отдельных видов товаров, общие положения, особенности продажи ряда товаров, особенности продажи товаров по образцам и в кредит.

5. Товарные знаки и знаки обслуживания.

6. Регулирование договорных отношений, регулирование рекламной деятельности.



## 5.2. Междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами (модулями)

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» формирует компетенции ПК-1; ПК-2, необходимые в дальнейшем для формирования компетенций преддипломной практики.

## 5.3. Разделы, темы дисциплины (модуля) и виды занятий

### *очная форма обучения*

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1.	Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития	1	2	8	11
2.	Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке	1	2	8	11
3.	Договорная работа с поставщиками и посредниками	1	2	8	11
4.	Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров	1	2	8	11
5.	Оптовые закупки и продажи товаров	2	2	8	12
6.	Сущность торговых операций в рыночной экономике	2	4	8	14
7.	Розничная торговля	2	4	8	14
8.	Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	2	4	8	14
9.	Ассортиментная и ценовая политика	2	4	8	14
10.	Организация и технология розничной продажи товаров	2	4	10	16
11.	Правовая и нормативная база коммерческой деятельности	2	4	10	16
	Подготовка к курсовой работе			18	18
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>34</b>	<b>110</b>	<b>162</b>

### *заочная форма обучения*

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
1.	Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития			14	14
2.	Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке	1	2	14	17
3.	Договорная работа с поставщиками и посредниками	1	2	14	17
4.	Организация и управление торгово-		2	14	16

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в часах)			
		Лекции	Практические занятия	Самостоятельная работа	Всего
	посреднической деятельностью на рынке товаров				
5.	Оптовые закупки и продажи товаров		2	14	6
6.	Сущность торговых операций в рыночной экономике	2	2	15	19
7.	Розничная торговля		2	16	18
8.	Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	4		16	20
9.	Ассортиментная и ценовая политика			16	16
10.	Организация и технология розничной продажи товаров			16	16
11.	Правовая и нормативная база коммерческой деятельности			16	16
	Подготовка к курсовой работе			18	18
	<b>Итого</b>	8	12	183	203

## 6. Лабораторный практикум

Лабораторные занятия не предусмотрены учебными планами.

## 7. Практические занятия (семинары)

Практические занятия проводятся с целью формирования компетенций обучающихся, закрепления полученных теоретических знаний на лекциях и в процессе самостоятельного изучения обучающимися специальной литературы.

### *очная форма обучения*

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития	Этапы развития коммерческой деятельности Сущность и понятие коммерческой деятельности. Субъекты коммерческой деятельности и их организационно-правовые формы. Объекты коммерческой деятельности, их виды и характеристика.	2
2	Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке	Сущность договорных отношений на потребительском рынке. Прямые закупки товаров у поставщиков. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.	2
3	Договорная работа с поставщиками и посредниками	Коммерческие операции и сделки. Сделки купли-продажи товаров. Сделки, купли-продажи услуг. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности. Сущность и виды договора. Основные этапы заключения и реализации договора.	2
4	Организация и	Формирование торгово-посреднических структур	2

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
	управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров.	на оптовом рынке. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.	
5	Оптовые закупки и продажи товаров	Понятие и функции оптового рынка Особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Планирование, формирование и осуществление закупок. Анализ и планирование оптовой продажи.	2
6	Сущность торговых операций в рыночной экономике	Сущность и организационные формы аукционной торговли. Сущность биржевой торговли. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок. Торги как форма соревновательной торговли	4
7	Розничная торговля	Сущность, задачи и функции розничной торговли. Розничная торговая сеть и ее классификация Интеграция торговых предприятий. Организация электронной торговли. Товарные запасы и их классификация Нормирование товарных запасов.	4
8	Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций	Показатели экономической эффективности Порядок оценки экономической эффективности коммерческой деятельности. Факторный анализ экономической эффективности в сфере обращения.	4
9	Ассортиментная и ценовая политика	Ассортиментная политика в торговых предприятиях Сущность и виды цены. Ценовая политика и этапы ее формирования. Методы формирования цены в условиях конкурентного рынка.	4
10	Организация и технология розничной продажи товаров	Торговые процессы и их структура. Методы продажи товаров. Дизайн магазина. Формирование торгового ассортимента в магазине. Торговое обслуживание. Зонирование магазина.	4
11	Правовая и нормативная база коммерческой деятельности	Государственное регулирование коммерческой деятельности, его сущность, цели и задачи. Сертификация и специальные требования к продукции. Лицензирование отдельных видов деятельности. Правила продажи отдельных видов товаров. Особенности продажи товаров по образцам и в кредит.	4
	<b>Итого</b>		<b>34</b>

**заочная форма обучения**

№ п/п	Наименование темы дисциплины (модуля)	Тематика практических занятий (семинаров)	Трудоемкость (час.)
1	Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке	Сущность договорных отношений на потребительском рынке. Прямые закупки товаров у поставщиков. Коммерческие отношения продавца и покупателя с посредником.	2
2	Договорная работа с поставщиками и посредниками	Коммерческие операции и сделки. Сделки купли-продажи товаров. Сделки, купли-продажи услуг. Сделки купли-продажи результатов творческой деятельности. Сущность и виды договора. Основные этапы заключения и реализации договора.	2
3	Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров.	Формирование торгово-посреднических структур на оптовом рынке. Классификация и характеристика коммерческой деятельности торговых посредников.	2
4	Оптовые закупки и продажи товаров	Понятие и функции оптового рынка Особенности коммерческой деятельности при оптовой закупке товаров. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков. Планирование, формирование и осуществление закупок. Анализ и планирование оптовой продажи.	2
5	Сущность торговых операций в рыночной экономике	Сущность и организационные формы аукционной торговли. Сущность биржевой торговли. Понятие ярмарок и торгово-промышленных выставок. Торги как форма соревновательной торговли	2
6	Розничная торговля	Сущность, задачи и функции розничной торговли. Розничная торговая сеть и ее классификация Интеграция торговых предприятий. Организация электронной торговли. Товарные запасы и их классификация Нормирование товарных запасов.	2
	<b>Итого</b>		<b>12</b>

**8. Примерная тематика курсовых проектов (работ)**

1 Автоматизированные расчеты с покупателями, порядок и сложности их внедрения.

2 Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы

3 Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности розничной торговой фирмы

4 Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничной торговой фирмы

5 Анализ и проектирование организационной структуры коммерческой организации

6 Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний

- 7 Использование информационных технологий в процессе организации и управления деятельностью торговой организации
- 8 Использование коммерческой информации в торговле
- 9 Использование товарного знака современным предприятием
- 10 Коммерческая деятельность по обеспечению конкурентоспособности организации (по материалам оптовой базы, розничного предприятия)
- 11 Коммерческая работа торгового предприятия по продаже товаров
- 12 Организация биржевой торговли и ее особенности.
- 13 Обеспечение безопасности деятельности предприятия на рынке
- 14 Организация рекламно-информационной деятельности предприятия в условиях конкуренции
- 15 Организация торгово-технического процесса в магазине
- 16 Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров и услуг
- 17 Организация информационного обеспечения коммерческой деятельности организации
- 18 Организация изучения покупательского спроса в рыночных условиях
- 19 Организация коммерческой деятельности индивидуального предпринимателя без образования юридического лица
- 20 Организация коммерческой деятельности торгового предприятия по закупке товаров
- 21 Организация продажи товаров конкретной группы торговым предприятием
- 22 Организация работы оптовых рынков продовольственных товаров
- 23 Организация рекламно-информационной деятельности по сбыту товаров
- 24 Организация транспортных операций в торговле
- 25 Основные направления развития торговли в условиях рыночной экономики
- 26 Особенности аукционной продажи товаров
- 27 Особенности хранения и размещения товаров на оптовых складах
- 28 Практическое применение прогрессивных форм и методов торговли
- 29 Современные технологии приемки товаров
- 30 Процесс управления конкурентоспособностью торговой организации
- 31 Роль маркетинга в коммерческой работе предприятия
- 32 Развитие системы закупок товаров в коммерческих предприятиях
- 33 Развитие системы сбыта товаров в коммерческих предприятиях
- 34 Развитие форм и методов обслуживания покупателей
- 35 Роль закона РФ "О защите прав потребителей" в организации коммерческой деятельности торгового предприятия
- 36 Роль малого бизнеса в современной торговле
- 37 Роль оптовых ярмарок в процессе продажи товаров
- 38 Совершенствование коммерческой работы торгового предприятия

39 Совершенствование организации и технологии складских операций на предприятии оптовой торговли

40 Совершенствование организации торгового сервиса и его влияние на результаты деятельности предприятия

41 Формирование ассортимента товаров торгового предприятия

## **9. Самостоятельная работа студентов**

**Тема 1 Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 7. Розничная торговля**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

**Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

### **Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

### **Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

### **Тема 11 Правовая и нормативная база коммерческой деятельности**

Изучение учебных пособий. Работа с конспектом лекций. Ответы на контрольные вопросы

## **10. Перечень учебно–методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Самостоятельная работа студентов предполагает тщательное освоение учебной и научной литературы по изучаемой дисциплине.

При изучении основной рекомендуемой литературы студентам необходимо обратить внимание на выделение основных понятий, их определения, научно-технические основы, узловые положения, представленные в изучаемом тексте.

При самостоятельной работе студентов с дополнительной литературой необходимо выделить аспект изучаемой темы (что в данном материале относится непосредственно к изучаемой теме и основным вопросам).

Дополнительную литературу целесообразно прорабатывать после основной, которая формирует базис для последующего более глубокого изучения темы. Дополнительную литературу следует изучать комплексно, рассматривая разные стороны изучаемого вопроса. Обязательным элементом самостоятельной работы студентов с литературой является ведение необходимых записей: конспекта, выписки, тезисов, планов.

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине используются следующее учебно-методическое обеспечение:

а) основная литература:

1. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>

б) дополнительная литература:

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/398696>

## **11. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

а) основная литература:

1. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>

б) дополнительная литература:

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/398696>

## **12. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> - ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <https://dlib.eastview.com/> - База данных East View

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

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
  - a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
  - b. Windows 8
2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система
3. Система тестирования INDIGO.
4. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
5. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО
6. Антиплагиат.ВУЗ

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.



#### **14. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.

#### **15. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)**

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» состоит из 11 тем и изучается на лекциях, практических занятиях и при самостоятельной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Кроме того, обучающиеся должны ознакомиться с программой дисциплины и списком основной и дополнительной рекомендуемой литературы.

Основной теоретический материал дается на лекционных занятиях. Лекции включают все темы и основные вопросы дисциплины. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем основную и дополнительную учебную литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к практическим занятиям.

Для закрепления теоретического материала, формирования профессиональных компетенций и практических навыков в области систем управления со студентами бакалавриата проводятся практические занятия. В ходе практических занятий разбираются основные и дополнительные теоретические вопросы организации и управления коммерческой деятельностью, решаются практические задачи на разработку и обоснование принимаемых решений при организации коммерческой деятельности, проводятся тестирования по результатам изучения тем.

На изучение каждой темы выделено в соответствии с рабочей программой дисциплины количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны регулярно готовиться к практическим занятиям. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой.

Для эффективного освоения материала дисциплины учебным планом предусмотрена самостоятельная работа, которая должна выполняться в обязательном порядке. Выполнение самостоятельной работы по темам дисциплины, позволяет регулярно проводить самооценку качества усвоения материалов дисциплины и выявлять аспекты, требующие более детального изучения. Задания для самостоятельной работы предложены по каждой из изучаемых тем и должны готовиться индивидуально и к указанному сроку. По необходимости студент бакалавриата может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

В случае посещения обучающегося лекций и практических занятий, изучения рекомендованной основной и дополнительной учебной литературы, а также своевременного и самостоятельного выполнения заданий, подготовка к зачету/экзамену по дисциплине сводится к дальнейшей систематизации полученных знаний, умений и навыков.

## **16. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины для преподавателей, образовательные технологии**

Оценочные средства для контроля успеваемости и результатов освоения дисциплины:

- а) для текущей успеваемости: опрос, тесты, реферат, решение задач;
- б) для самоконтроля обучающихся: тесты;
- в) для промежуточной аттестации: вопросы для зачета/экзамена.

При реализации различных видов учебной работы по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» используются следующие образовательные технологии:

- 1) лекции с использованием методов проблемного изложения материала;
- 2) обсуждение подготовленных студентами рефератов (презентаций).

№	Занятие в интерактивной форме	Количество часов по очной форме		Количество часов по заочной форме	
		Лекция	Практич.	Лекция	Практич.
1	<p>Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке</p> <p>Виды:</p> <p>Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды)</p> <p>Практические занятия с применением следующих технологий:</p> <p>- обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)</p>	2	2	1	1
2	<p>Договорная работа с поставщиками и посредниками</p> <p>Виды:</p> <p>Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды)</p> <p>Практические занятия с применением следующих технологий:</p> <p>- обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)</p>	2	2	1	
3	<p>Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров</p> <p>Виды:</p> <p>Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды)</p> <p>Практические занятия с применением следующих технологий:</p> <p>- обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)</p>	2	2		1
4	<p>Сущность торговых операций в рыночной экономике</p> <p>Виды:</p> <p>Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды)</p> <p>Практические занятия с применением следующих технологий:</p> <p>- обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)</p>	2	2	1	2
5	<p>Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций</p> <p>Виды:</p> <p>Лекция с демонстрацией видеоматериалов (слайды)</p> <p>Практические занятия с применением следующих технологий:</p> <p>- обсуждение в группе (обсуждение подготовленных студентами вопросов для самостоятельного изучения)</p>	2	2	1	
<b>Итого</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>4</b>

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ  
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО  
ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ)**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение  
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»

## 1. Паспорт фонда оценочных средств

### 1. 1. Компетенции, формируемые в процессе изучения дисциплины

Индекс	Формулировка компетенции
ПК-1	умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства
ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности

### 1.2. Сведения об иных дисциплинах (преподаваемых, в том числе, на других кафедрах) участвующих в формировании данных компетенций

#### 1.2.1. Компетенция ПК-1 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Маркетинг

Организация и технология торговых процессов

Учет и налогообложение предпринимательской деятельности

Бухгалтерский учет

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Производственная практика. Преддипломная практика

#### 1.2.2. Компетенция ПК-2 формируется в процессе изучения дисциплин (прохождения практик):

Логистика

Организация и технология торговых процессов

Учет и налогообложение предпринимательской деятельности

Бухгалтерский учет

Производственная практика. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности

Производственная практика. Преддипломная практика

### 1.3. Этапы формирования и программа оценивания контролируемой компетенции

№	Код контролируемой компетенции	Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства
1 2	ПК-1 ПК-2	<p>Тема 1. Основные аспекты организации коммерческой деятельности и этапы ее развития</p> <p>Тема 2. Формы взаимодействия продавца и покупателя на потребительском рынке.</p> <p>Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.</p> <p>Тема 4. Организация и управление торгово-посреднической деятельностью на рынке товаров.</p> <p>Тема 5. Оптовые закупки и продажи товаров.</p> <p>Тема 6. Сущность торговых операций в рыночной экономике.</p> <p>Тема 7. Розничная торговля.</p> <p>Тема 8. Понятие и показатели экономической эффективности коммерческих организаций.</p> <p>Тема 9. Ассортиментная и ценовая политика</p> <p>Тема 10. Организация и технология розничной продажи товаров.</p> <p>Тема 11. Правовая и нормативная база коммерческой деятельности.</p>	<p>Опрос</p> <p>Реферат</p> <p>Тесты</p> <p>Задачи</p> <p>Контрольная работа</p>

#### Процедура оценивания

1. Процедура оценивания результатов освоения программы учебной дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности компетенций студента при осуществлении текущего контроля и проведении промежуточной аттестации.

2. Уровень сформированности компетенции определяется по качеству выполненной студентом работы и отражается в следующих формулировках: высокий, хороший, достаточный, недостаточный.

3. При выполнении студентами заданий текущего контроля и промежуточной аттестации оценивается уровень обученности «знать», «уметь», «владеть» в соответствии с запланированными результатами обучения и содержанием рабочей программы дисциплины:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, выполнении тестовых заданий, практических работ,

– степень владения профессиональными умениями – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

4. Результаты выполнения заданий фиксируются в баллах в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций. Общее количество баллов складывается из:

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «уметь»;

– суммы баллов за выполнение практических заданий на выявление уровня обученности «владеть»;

– суммы баллов за ответы на теоретические и дополнительные вопросы.

5. По итогам текущего контроля и промежуточной аттестации в соответствии с показателями и критериями оценивания компетенций определяется уровень сформированности компетенций студента и выставляется оценка по шкале оценивания.

## 1.4. Показатели и критерии оценивания компетенций, шкала оценивания

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 4 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 3 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 2 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
<i>Теоретические показатели</i>						
ПК-1 ПК-2	Знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности; (опрос, реферат)	Верно, и в полном объеме знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	С незначительными замечаниями знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	На базовом уровне, с ошибками знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	Не знает принципы товарного менеджмента в организации товароведной и коммерческой деятельности;	24
	Знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров. (опрос, реферат)	Верно, и в полном объеме знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	С незначительными замечаниями знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	На базовом уровне, с ошибками знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	Не знает потребительские свойства продовольственных и непродовольственных товаров.	
	Знает методы изучения и анализа потребительского рынка товаров и формирования спроса; (опрос, реферат)	Верно, и в полном объеме знает методы изучения и анализа потребительского рынка товаров и формирования спроса;	С незначительными замечаниями знает методы изучения и анализа потребительского рынка товаров и формирования спроса;	На базовом уровне, с ошибками знает методы изучения и анализа потребительского рынка товаров и формирования спроса;	Не знает методы изучения и анализа потребительского рынка товаров и формирования спроса;	
	Знает методы стимулирования сбыта. (опрос, реферат)	Верно, и в полном объеме знает методы стимулирования сбыта.	С незначительными замечаниями знает методы стимулирования сбыта.	На базовом уровне, с ошибками знает методы стимулирования сбыта.	Не знает методы стимулирования сбыта.	
	Знает товаросопроводительные документы; (опрос, реферат)	Верно, и в полном объеме знает товаросопроводительные документы;	С незначительными замечаниями знает товаросопроводительные документы;	На базовом уровне, с ошибками знает товаросопроводительные документы;	Не знает товаросопроводительные документы;	
	Знает современные информационные технологии, используемые в профессиональной	Верно, и в полном объеме знает современные информационные технологии, используемые в профессиональной	С незначительными замечаниями знает современные информационные технологии, используемые в	На базовом уровне, с ошибками знает современные информационные технологии, используемые в	Не знает современные информационные технологии, используемые в профессиональной	



Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итого
		Высокий (верно и в полном объеме) - 4 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 3 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 2 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
	деятельности. (опрос, реферат)		профессиональной	профессиональной		
<i>Практические показатели</i>						
ПК-1 ПК-2	Умеет проводить маркетинговые исследования; (задачи, тесты)	Верно и в полном объеме умеет проводить маркетинговые исследования;	С незначительными замечаниями умеет проводить маркетинговые исследования;	На базовом уровне, с ошибками умеет проводить маркетинговые исследования;	Не умеет проводить маркетинговые исследования;	20
	Умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка. (задачи, тесты)	Верно и в полном объеме умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	С незначительными замечаниями умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	На базовом уровне, с ошибками умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	Не умеет прогнозировать спрос с учетом требований потребителей на определенных сегментах рынка.	
	Умеет осуществлять анализ ассортимента реализуемой или производимой продукции; (задачи, тесты)	Верно и в полном объеме умеет осуществлять анализ ассортимента реализуемой или производимой продукции;	С незначительными замечаниями умеет осуществлять анализ ассортимента реализуемой или производимой продукции;	На базовом уровне, с ошибками умеет осуществлять анализ ассортимента реализуемой или производимой продукции;	Не умеет осуществлять анализ ассортимента реализуемой или производимой продукции;	
	Умеет организовывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров. (задачи, тесты)	Верно и в полном объеме умеет организовывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров.	С незначительными замечаниями умеет организовывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров.	На базовом уровне, с ошибками умеет организовывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров.	Не умеет организовывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров.	
	Умеет управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара. (задачи, тесты)	Верно и в полном объеме умеет управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара.	С незначительными замечаниями умеет управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара.	На базовом уровне, с ошибками умеет управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара.	Не умеет управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара.	
<i>Владеет</i>						
ПК-1 ПК-2	Владеет методами и средствами выявления и формирования спроса	Верно и в полном объеме владеет методами и средствами выявления и	С незначительными замечаниями владеет методами и средствами	На базовом уровне, с ошибками владеет методами и средствами выявления и	Не владеет методами и средствами выявления и формирования спроса	24

Компетенции	Показатели оценивания	Критерии оценивания компетенций				Итог о
		Высокий (верно и в полном объеме) - 4 б.	Средний (с незначительными замечаниями) - 3 б.	Низкий (на базовом уровне, с ошибками) - 2 б.	Недостаточный (содержит большое количество ошибок, ответ не дан) – 0,5 б.	
	потребителей; (задачи)	формирования спроса потребителей;	выявления и формирования спроса потребителей;	формирования спроса потребителей;	потребителей;	
	Владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации. (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации.	С незначительными замечаниями владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации.	На базовом уровне, с ошибками владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации.	Не владеет методами и средствами сбора, обработки и анализа маркетинговой информации.	
	Владеет навыками расчета статистических и финансово- экономических показателей деятельности предприятия; (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет навыками расчета статистических и финансово-экономических показателей деятельности предприятия;	С незначительными замечаниями владеет навыками расчета статистических и финансово- экономических показателей деятельности предприятия;	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками расчета статистических и финансово-экономических показателей деятельности предприятия;	Не владеет навыками расчета статистических и финансово- экономических показателей деятельности предприятия;	
	Владеет методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортиментной политики предприятия. (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортиментной политики предприятия.	С незначительными замечаниями владеет методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортиментной политики предприятия.	На базовом уровне, с ошибками владеет методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортиментной политики предприятия.	Не владеет методами стимулирования сбыта и оптимизации ассортиментной политики предприятия.	
	Владеет методами инвентаризации товарно- материальных ценностей; (задачи)	Верно и в полном объеме владеет методами инвентаризации товарно- материальных ценностей;	С незначительными замечаниями владеет методами инвентаризации товарно-материальных ценностей;	На базовом уровне, с ошибками владеет методами инвентаризации товарно- материальных ценностей;	Не владеет методами инвентаризации товарно-материальных ценностей;	
	Владеет навыками применения информационных технологий для ведения деятельности по управлению логистическими цепями (контрольная работа)	Верно и в полном объеме владеет навыками применения информационных технологий для ведения деятельности по управлению логистическими цепями	С незначительными замечаниями владеет навыками применения информационных технологий для ведения деятельности по управлению логистическими цепями	На базовом уровне, с ошибками владеет навыками применения информационных технологий для ведения деятельности по управлению логистическими цепями	Не владеет навыками применения информационных технологий для ведения деятельности по управлению логистическими цепями	
	<i>ВСЕГО:</i>					68

## Шкала оценивания:

*для экзамена*

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
Отлично	59-68	высокий
Хорошо	49-58	Хороший
Удовлетворительно	35-48	Достаточный
Неудовлетворительно	34 и менее	Недостаточный

*для зачета*

Оценка	Баллы	Уровень сформированности компетенции
Зачтено	37-68	Достаточный
Не зачтено	36 и менее	Недостаточный

## **2. Типовые контрольные задания для оценки результатов обучения по дисциплине и иные материалы для подготовки к промежуточной аттестации**

### **2.1. Материалы для подготовки к промежуточной аттестации**

1. Сущность и задачи коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
2. Факторы, влияющие на коммерческий успех фирмы.
3. Понятие об объектах и субъектах коммерческой деятельности
4. Классификация субъектов коммерческой деятельности.
5. Содержание коммерческой работы на розничном рынке. Особенности коммерческой работы на розничном рынке.
6. Современное состояние розничной торговли в России. Возможные пути повышения эффективности работы магазинов. Примеры эффективной работы российских розничных сетей.
7. Сущность, роль и значение закупочной деятельности. Этапы закупочной работы
8. Факторы, определяющие формирование ассортимента товаров в розничном торговом предприятии.
9. Принципы и этапы формирования ассортимента товаров в магазине.
10. Методы формирования ассортимента товаров в магазине.
11. Планирование ассортимента товаров в магазине. ЖЦТ и его влияние на формирование ассортимента.
12. Оптимизация ассортимента товаров розничного торгового предприятия. Метод ABC-анализа.
13. Управление товарными запасами в магазине.
14. Сущность коммерческой работы по организации продажи товаров в магазине. Факторы, влияющие на эффективность продажи товаров.
15. Методы продажи товаров и сравнение их эффективности.

16. Методы стимулирования продаж.
17. Розничные торговые предприятия, их значение в процессе товародвижения и классификация.
18. Понятие о специализации и типизации. Функции магазинов.
19. Факторы, влияющие на размещение розничных торговых предприятий.
20. Принципы размещения розничной торговой сети.
21. Помещения магазина и их взаимосвязь.
22. Торговый зал магазина. Требования, предъявляемые к его устройству и планировке.
23. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади. Коэффициент экспозиционной площади. Коэффициент емкости используемого оборудования.
24. Основные системы размещения торгово-технологического оборудования в торговом зале магазина самообслуживания. Зависимость размещения торгового оборудования от конфигурации торгового зала.
25. Содержание ТТП в магазине. Три части ТТП в магазине и принципы его построения.
26. Методы розничной продажи товаров.
27. Услуги, оказываемые покупателям в магазине.
28. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
29. Понятие оптовой торговли. Состояние и пути развития оптовой торговли в России
30. Хозяйственные связи и их регулирование в торговле
31. Понятие о договоре. Виды договоров в торговле. Договорная работа с поставщиками и посредниками.
32. Договор поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
33. Содержание договора поставки.
34. Прямые хозяйственные связи и их эффективность
35. Сущность, роль и значение закупочной работы. Этапы закупочной работы.
36. Изучение и прогнозирование покупательского спроса при закупке товаров
37. Выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков товаров. Классификация поставщиков.
38. Сущность коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров
39. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Оказание услуг оптовыми предприятиями
40. Продажа товаров на оптовых ярмарках и выставках
41. Продажа товаров на оптовых рынках
42. Продажа товаров на аукционах
43. Торги как форма соревновательной торговли.

44. Правовая и нормативная база торговли
45. Сущность планирования обеспечения производства материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов.
46. Разработка плана закупок материальных ресурсов.
47. Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика.
48. Планирование сбыта продукции
49. Анализ эффективности сбытовых каналов. Выбор критериев для каналов сбыта.
50. Организация оперативно-сбытовой работы.

#### **Типовые контрольные задания:**

1. Составление комплексной таблицы классификации информационных технологии в гостиничном бронировании с указанием сферы их применения и функций, а также примеров
2. Составление комплексной таблицы классификации информационных технологии в туристской деятельности с указанием сферы их применения и функций, а также примеров
3. Составление комплексной таблицы классификации и особенностей проектов интернет-технологий в туристской деятельности с приведением примеров
4. Составление комплексной таблицы классификации информационных технологии в информационном менеджменте с указанием сферы их применения и функций, а также примеров
5. Составление комплексной таблицы классификации и особенностей проектов интернет-технологий в системе поиска и бронирования туристических туров с приведением примеров

#### **Образцы тестовых заданий для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины, а также для контроля самостоятельной работы:**

1. От чего зависит коэффициент оборачиваемости запасов для определенного периода?
  - а) от начального и конечного запасов;
  - б) от среднего запаса;
  - в) от себестоимости реализуемой продукции и среднего запаса;
  - г) от всего вышеперечисленного.
2. Что характеризует коэффициент оборачиваемости оборотных средств?
  - а) уровень технической оснащенности труда;
  - б) интенсивность использования оборотных средств;
  - в) среднюю длительность одного оборота.

3. Какие показатели характеризуют эффективность использования оборотных средств?

- а) прибыль, рентабельность производства;
- б) фондоотдача, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда;
- в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота;
- г) уровень отдачи оборотных средств.

4. Все работники в зависимости от степени участия в производственной деятельности делятся на:

- а) рабочих, служащих и ИТР;
- б) промышленно-производственный и непромышленный персонал;
- в) списочный и явочный состав.

5. Перечень профессий, специальностей рабочих по видам работ, а также квалификаций этих работ характеризует:

- а) тарифная сетка;
- б) тарифно-квалификационный справочник;
- в) тарифная ставка.

6. Базой для составления производственной программы является план производства продукции:

- а). В натуральных измерениях;
- б). В стоимостных измерителях;
- в). В трудовых измерителях;

7. В качестве основных документов для финансового анализа являются:

- а). Бухгалтерский баланс;
- б). Отчет о прибыли и убытках;
- в). Сведения об инвестициях;
- г). Сведения о финансовом состоянии организации;

8. Рассматривая модель линейной зависимости общих переменных издержек от объемов производства, можно утверждать, что от объемов производства не зависят...

- а). Средние переменные издержки;
- б). Средние постоянные издержки;
- в). Средние валовые издержки;
- г). Общие валовые издержки;

9. Рентабельность продукции определяется

- а). Отношением балансовой прибыли к объему реализованной продукции;

б). Отношением прибыли от реализации к выручке от реализации (без НДС и акциза);

в). Отношением балансовой прибыли к средней стоимости имущества предприятия;

г). Отношением балансовой прибыли к средней стоимости основных фондов и материальных оборотных средств;

10. Прибыль предприятия может быть рассчитана как:

а). Доходы минус налоги и амортизация;

б). Доходы минус заработная плата;

в). Доходы минус затраты на сырье и материалы;

г). Доходы минус совокупные издержки;

### **Литература для подготовки к зачету/экзамену:**

а) основная литература:

1. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/329767>

б) дополнительная литература:

1. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/317391>

2. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 224 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/398696>

## **Промежуточная аттестация**

### **2.2. Комплект экзаменационных билетов для проведения промежуточной аттестации**

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение

Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»

Дисциплина: Организация и управление коммерческой деятельностью

#### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**

1. Методы розничной продажи товаров
2. Услуги, оказываемые покупателям в магазине

#### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 2**

1. Внемагазинные формы торгового обслуживания.
2. Понятие оптовой торговли. Состояние и пути развития оптовой торговли в России

#### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 3**

1. Хозяйственные связи и их регулирование в торговле
2. Понятие о договоре. Виды договоров в торговле. Договорная работа с поставщиками и посредниками.

#### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 4**

1. Договор поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения.
2. Содержание договора поставки.

#### **ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 5**

1. Сущность, роль и значение закупочной работы. Этапы закупочной работы.
2. Изучение и прогнозирование покупательского спроса при закупке товаров



**Промежуточная аттестация**  
**Комплект тестовых заданий для проведения зачета/экзамена по дисциплине**

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
**КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение  
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»  
Дисциплина: Организация и управление коммерческой деятельностью

Тестовые задания для проверки уровня обученности ЗНАТЬ:

Вопрос 1. Понятие «коммерция», «коммерческий» означают:

- а) торговлю
- б) любую деятельность, приносящую доход
- в) торговые процессы по купле-продаже товаров, с целью получения прибыли

Вопрос 2. В чем отличие предпринимательства от коммерции?

- а) нет отличий
- б) предпринимательство представляет собой организованно-производственную деятельность
- в) коммерция представляет собой вид торгового предпринимательства

Вопрос 3. Более широким понятие является:

- а) коммерция
- б) предпринимательство
- в) идентичные

Вопрос 4. В торговле осуществляются процессы:

- а) основные и дополнительные
- б) коммерческие и производственные
- в) самые различные

Вопрос 5. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договора на поставку товара
- е) рекламно-информационная работа

Вопрос 6. Если цена товара не предусмотрена договором купли-продажи и не может быть определена исходя из его условий:

- а) договор является недействительным;
- б) договор является не заключённым;
- в) договор является заключённым, но требующим нотариального оформления;
- г) договор заключён, а цена определяется на основе действующего законодательства.

Вопрос 7. В соответствии с ФЗ РФ «О защите прав потребителей» потребитель имеет право на обмен непродуктивного товара надлежащего качества:

- а) в течение 5 дней с момента его покупки;
- б) в течение 7 дней с момента обнаружения в товаре недостатка;
- в) в течение 10 дней со дня приобретения товара;
- г) в течение 14 дней, не считая дня его покупки.

Тестовые задания для проверки уровня обученности УМЕТЬ, ВЛАДЕТЬ:

Вопрос 1. Отсутствие у потребителя документа, удостоверяющего факт и условия покупки товара:

- а) не является основанием для отказа в удовлетворении его требований, вытекающих из ненадлежащего качества товара;
- б) является основанием для отказа в удовлетворении его требований, вытекающих из ненадлежащего качества товара.

Вопрос 2. Продукты детского питания - это:

- а) предназначенные для питания детей в возрасте до 3 лет и отвечающие физиологическим потребностям детского организма пищевые продукты;
- б) предназначенные для питания детей в возрасте до 7 лет и отвечающие физиологическим потребностям детского организма пищевые продукты;
- в) предназначенные для питания детей в возрасте до 10 лет и отвечающие физиологическим потребностям детского организма пищевые продукты;
- г) предназначенные для питания детей в возрасте до 14 лет и отвечающие физиологическим потребностям детского организма пищевые продукты;
- д) предназначенные для питания детей в возрасте до 16 лет и отвечающие физиологическим потребностям детского организма пищевые продукты.

Вопрос 3. В соответствии с ФЗ РФ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» владелец опасных пищевых продуктов, материалов и изделий обязан вывезти их за пределы территории РФ в течении:

- а) 10 дней;
- б) 20 дней;
- в) 30 дней.

Вопрос 4. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» принята:

- а) в Сингапуре в 1974 г.;
- б) в Париже в 1974 г.;
- в) в Берлине в 1980 г.;
- г) в Москве в 1980 г.;
- д) в Вене в 1980 г.

Вопрос 5. Если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор считается:

- а) недействительным;
- б) не заключённым;
- в) заключённым, но требующим нотариального оформления.

Вопрос 6. Договор розничной купли-продажи считается заключённым в надлежащей форме с момента:

- а) оплаты товара;
- б) выдачи продавцом покупателю документа, подтверждающего оплат'
- в) товара;
- г) получения покупателем товара;
- д) доставки товара покупателю.

Вопрос 7. Если договор купли-продажи не позволяет определить срок исполнения обязанности передать товар:

- а) договор является недействительным;
- б) договор является не заключённым;
- в) договор заключён, а этот срок определяется на основе действующего законодательства;
- г) договор является заключённым, но требующим нотариального оформления.

Вопрос 8. Количество товара, подлежащего передаче покупателю, должна предусматриваться договором купли-продажи:

- а) в соответствующих единицах измерения;
- б) в денежном выражении;
- в) путём установления в договоре порядка его определения.
- г) все

Вопрос 9. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» 1980 г. не применяется к продаже:

- а) с аукциона;
- б) морских судов;
- в) электроэнергии.
- г) все

Вопрос 10. Сторонами в договоре контрактации являются:

- а) бенефициар;
- б) производитель сельскохозяйственной продукции;
- в) потребитель сельскохозяйственной продукции;
- г) заготовитель;
- д) авалист.

Вопрос 11. В соответствии с Воздушным кодексом РФ, коммерческий акт, это:

- а) документ, удостоверяющий обстоятельства, которые могут служить основанием для имущественной ответственности перевозчика;
- б) документ, удостоверяющий обстоятельства, которые могут служить основанием для имущественной ответственности перевозчика, пассажира;
- в) документ, удостоверяющий обстоятельства, которые могут служить основанием для имущественной ответственности перевозчика, пассажира, грузоотправителя или грузополучателя.

Вопрос 12. В соответствии с Кодексом внутреннего водного транспорта РФ за неочистку судов или контейнеров после выгрузки грузов грузовладелец обязан уплатить перевозчику стоимость работ по их очистке:

- а) в двукратном размере;
- б) в трёхкратном размере;
- в) в размере, равном 5 % от стоимости груза;
- г) в размере, равном 10 % от стоимости груза.

### **2.3. Критерии оценки для проведения зачета/экзамена по дисциплине**

После завершения тестирования на зачете на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации зачет, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 80 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на зачете (не более 20 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 55 до 100 баллов – «зачтено»;
- менее 55 баллов – «не зачтено»;

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 55 %, то автоматически выставляется оценка «не зачтено» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

После завершения тестирования на экзамене на мониторе компьютера высвечивается результат – процент правильных ответов. Результат переводится в баллы и суммируется с текущими семестровыми баллами.

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине, предусматривающей в качестве формы промежуточной аттестации экзамен, включают две составляющие.

Первая составляющая – оценка регулярности и своевременности качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение семестра (сумма не более 60 баллов).

Вторая составляющая – оценка знаний студента на экзамене (не более 40 баллов).

Перевод полученных итоговых баллов в оценки осуществляется по следующей шкале:

- с 86 до 100 баллов – «отлично»;
- с 71 до 85 баллов – «хорошо»;
- с 50 до 70 баллов – «удовлетворительно»

Если студент при тестировании отвечает правильно менее, чем на 50 %, то автоматически выставляется оценка «неудовлетворительно» (без суммирования текущих рейтинговых баллов), а студенту назначается переэкзаменовка в дополнительную сессию.

#### **2.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания по дисциплине**

Общая процедура оценивания определена Положением о фондах оценочных средств.

1. Процедура оценивания результатов освоения программы дисциплины включает в себя оценку уровня сформированности общекультурных и профессиональных компетенций студента, уровней обученности: «знать», «уметь», «владеть».

2. При сдаче экзамена/зачёта:

– профессиональные знания студента могут проверяться при ответе на теоретические вопросы, при выполнении тестовых заданий, практических работ;

– степень владения профессиональными умениями, уровень сформированности компетенций (элементов компетенций) – при решении ситуационных задач, выполнении практических работ и других заданий.

3. Результаты промежуточной аттестации фиксируются в баллах. Общее количество баллов складывается из следующего:

- до 60% от общей оценки за выполнение практических заданий,
- до 30% оценки за ответы на теоретические вопросы,
- до 10% оценки за ответы на дополнительные вопросы.

**АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)**

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО  
КОНТРОЛЯ И ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
(МОДУЛЮ)**

**ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

Направление подготовки: 38.03.07 Товароведение  
Направленность: «Экспертиза качества и безопасности товаров»

## 1.Материалы для текущего контроля

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

### Решение задач

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Задание 1. Определить ПФ, % охвата,  $E_p$ ,  $D_p$  на основе следующих данных:

Отчетный год	Планируемый год
$D - 6200$ тыс.руб.	повышение на 12 %
$C - 400$ тыс.руб.	без изменения
$P_n - 22$ % от $D$	24 % от $D$
$I_c - 3$ % от ПФ	уменьшение на 20 тыс.
$P_{орг} - 4$ % от $E_p$	5 % от $E_p$
РТО – 3800 тыс.руб.	повышение на 10 %
РТО <sub>зд.</sub> – 25000 тыс.руб.	повышение на 2 %

Задание 2. Определить план продажи макаронных изделий. В отчетном году среднедушевое потребление составило 7 кг, ПФ в расчете на душу населения увеличились на 15 %,  $K_{э.с.} - 0,6$ , численность населения – 35800 человек, цена 1 кг. макаронных изделий – 22 рубля.

Задание 3. Задание 1. Определить % выполнения плана, динамику товарооборота оптовой базы за отчетный год и коэффициент звенности товародвижения на основе данных таблицы

Показатели	Прошлый год	Отчетный год			Динамика, %
		план	факт	% выполнения плана	
Общий товароборот тыс.руб.	2049,6	2480	3200		
Оптовый	960	1100	1800		
Складской	630	750	905		
Транзитный	330	350	875		
Удельный вес транзита, %					
РТО					
К зв.					

Задание 4. Для организации продаж компании требуется закупать ежемесячно 3 марки автомобилей.

Ежемесячная потребность в автомобилях первой модели составляет 67 шт., при стоимости заказа партии товара – 217 у.д.е. и издержках хранения



единицы товара в течение месяца – 49 у.д.е.

Ежемесячная потребность в автомобилях второй модели составляет 37 шт., при стоимости заказа партии товара – 318 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца – 67 у.д.е.

Ежемесячная потребность в автомобилях третьей модели составляет 29 шт., при стоимости заказа партии товара – 338 у.д.е. и издержках хранения единицы товара в течение месяца – 91 у.д.е.

Определить:

- а) оптимальное количество закупаемых автомобилей;
- б) оптимальное число заказов;
- в) оптимальные переменные издержки за хранение запасов;
- г) разницу между переменными издержками по оптимальному варианту и случаем, когда покупка всей партии проводится в первый день месяца.

Вариант	1-й вариант закупки			2-й вариант закупки		
	Сз1	П1	И1	Сз2	П2	И2
1	14	250	1	17	190	1,5

Задание 5. Определить плановые ТЗ методом скользящей средней.

Периоды (год)	ТЗ, дни
1	27
2	28
3	25
4	22
План	

Задание 6. Определить средние товарные запасы, товарооборотность в днях и количестве оборотов.

Показатели	
1. Фактические ТЗ на начало квартала, тыс.руб.	
01.01	6470
01.04	6750
01.07.	5640
01.10	6080
01.01	5760
РТО, тыс.руб.	65340
Тоб, дни.	
Тоб. плановая, дни	32
Тоб, количество оборотов	
Отклонение от плановой Тоб.	

Задание 7. Руководству фирмы необходимо принять решение относительно расширения торгового ассортимента, при условии ограниченности свободных финансовых ресурсов. Проведите дифференциацию ассортимента, используя методы ABC и XYZ, используя данные, представленные в таблице 1.

Таблица 1 - Исходные данные для проведения анализа, руб.

№ позиции	Средний запас за квартал по позиции	Реализация за квартал			
		1	2	3	4
1	1100	300	500	600	900
2	100	60	50	150	70
3	800	400	550	590	600
4	410	110	20	120	90
5	1800	1600	1500	1500	1900
6	250	50	30	100	20
7	200	140	150	50	130
8	1500	800	600	500	450
9	250	240	220	150	240
10	310	80	100	40	100

Алгоритм решения задачи.

1. Дифференцировать ассортимент по методу ABC.

1.1. Сформулировать цель анализа ABC, указать объект и признак, по которому намечено провести разделение ассортимента.

Цель анализа ABC – дифференциация ассортимента товаров по степени вклада в намеченный результат. Объект анализа – запасы товаров, хранимые на складе. Признак классификации – стоимость средних запасов за квартал.

1.2. Рассчитать долю отдельных позиций ассортимента в общем объеме запаса. Результат внести в графу 3 таблицы 2.

1.3. Выстроить ассортиментные позиции в порядке убывания доли в общем запасе. Вновь организованный список, с указанием доли в запасах, разместить в графах 5 и 6 табл.2.

1.4. Построить кривую ABC, на миллиметровой бумаге или используя программу MS Excel. (рис.1).

1.5. Предложить разделение анализируемого ассортимента на группы А, В и С. Предлагается использовать следующий алгоритм:

в группу А включают 20% позиций упорядоченного списка, начиная с наиболее значимой;

в группу В включают следующие 30% позиций;

в группу С включают оставшиеся 50% позиций.

Задание 8. Предприятие производит пластиковые окна. Отпускная цена единицы продукции составляет 10 тыс. руб. Переменные издержки производства составляют 7500 руб. за изделие, а постоянные – 350 тыс. руб. в месяц. Определите, сколько необходимо реализовать пластиковых окон, для обеспечения безубыточности производства. На сколько больше надо продать пластиковых окон, если переменные затраты увеличатся на 2000 руб., а отпускная цена повысится только на 1500 руб.?

### **Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**Вопросы для проведения опроса**

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

1. Выявление и изучение источников закупки, выбор поставщиков товаров. Классификация поставщиков.
2. Сущность коммерческой деятельности по оптовой продаже товаров
3. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров. Формы и методы оптовой продажи товаров. Оказание услуг оптовыми предприятиями
4. Продажа товаров на оптовых ярмарках и выставках
5. Продажа товаров на оптовых рынках
6. Продажа товаров на аукционах
7. Торги как форма соревновательной торговли.
8. Правовая и нормативная база торговли
9. Сущность планирования обеспечения производства материальными ресурсами. Изучение рынка сырья и материалов.
10. Разработка плана закупок материальных ресурсов.
11. Организация хозяйственных связей и выбор потенциального поставщика.
12. Планирование сбыта продукции
13. Анализ эффективности сбытовых каналов. Выбор критериев для каналов сбыта.
14. Организация оперативно-сбытовой работы.

**Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если он верно и в полном объеме ответил на все поставленные вопросы;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если он ответил на все поставленные вопросы с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он ответил на поставленные вопросы на базовом уровне, с ошибками, которые при дополнительных вопросах исправил;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он ответил на поставленные вопросы с большим количеством ошибок или ответил неправильно.

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**Темы рефератов**

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

1. Организация и управление коммерческой деятельностью на производственном предприятии.
2. Коммерческая деятельность по закупкам сырья и материалов на производственном предприятии и ее эффективность.
3. Коммерческая деятельность по сбыту продукции на производственном предприятии.
4. Формирование коммерческих связей в оптовой торговле.
5. Организация закупок товаров на предприятиях оптовой торговли.
6. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий и ее влияние на коммерческий успех.
7. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
8. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров и ее совершенствование.
9. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
10. Ассортиментная политика торгово-посреднических организаций.
11. Особенности организации продажи товаров и ее стимулирование в торгово-посреднических организациях.
12. Планирование коммерческой деятельности предприятий с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
13. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности.
14. Стратегии коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров.
15. Бизнес-планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий.
16. Анализ и оценка эффективности торгово-посреднической организации.
17. Организация торговли на оптовых ярмарках и выставках.
18. Организация торговли на оптовых продовольственных рынках.
19. Торговые дома – особая форма коммерческо-посреднической деятельности.

20. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью в торговых домах.
21. Формирование стратегии коммерческого успеха на предприятии.
22. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и его влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
23. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
24. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.
25. Формирование ассортимента и управление товарными запасами в магазине.
26. Организация процесса продажи товаров в сфере розничной торговли и ее стимулирование.
27. Коммерческая деятельность розничного торгового предприятия и ее совершенствование.
28. Совершенствование коммерческой работы как основное условие обеспечения конкурентоспособности магазина.
29. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
30. Культура торговли и основные направления ее развития.
31. Организация торгового обслуживания населения и ее влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
32. Проблемы качества торгового обслуживания населения.
33. Особенности организации коммерческой деятельности на рынке услуг.
34. Особенности коммерческой работы на рынке средств производства.
35. Особенности коммерческой деятельности с объектами промышленной собственности (изобретения, ноу-хау, патенты).
36. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
37. Развитие лизинговой деятельности в России.
38. Коммерческие риски и методы их снижения.
39. Организация страхования коммерческих рисков.
40. Практика и проблемы страхования коммерческих рисков.

### **Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;
- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;
- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;
- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.

**2.Материалы для проведения текущей аттестации**  
**Текущая аттестация 1**

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

**Комплект заданий для проведения текущей аттестации №1**  
**(в форме контрольной работы)**

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Вариант 1.

1. Проблемы и перспективы коммерческой деятельности в современной России. Факторы развития и свёртывания коммерческой деятельности. Проявление этих факторов в работе Вашего предприятия.

2. Участники коммерческой деятельности. Место и роль Вашего предприятия в системе коммерческих звеньев.

Вариант 2.

1. Торговые посредники и их положение на рынке. Осуществление торгово-посреднических операций на примере Вашего предприятия.

2. Коммерческие операции в различных сферах деятельности (транспорт, торговля, туризм, рекреационная сфера, сфера физкультуры и спорта, банковская сфера и др.).

Вариант 3.

1. Основные виды коммерческих операций. (Товарообменные операции: бартер, встречные закупки товаров, компенсационные операции, выкуп устаревшей техники, толлинг. Арендные операции: оперативная аренда, лизинг; операции по торговле лицензиями. Франчайзинг; факторинг; форфейтинг). Участие Вашего предприятия в осуществлении данных операций.

2. Виды деловых переговоров. Организация деловых переговоров. Результаты деловых переговоров и их анализ на примере Вашего предприятия.

**Критерии оценки:**

- оценка «отлично» выставляется студенту, если задание выполнено верно и в полном объеме;

- оценка «хорошо» выставляется студенту, если задание выполнено с незначительными замечаниями;

- оценка «удовлетворительно» выставляется, если задание выполнено на базовом уровне, но с ошибками;

- оценка «неудовлетворительно» выставляется, если содержится большое количество ошибок, задание не выполнено.



## Текущая аттестация 2

АВТНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

### Комплект заданий для проведения текущей аттестации №2 (в форме теста)

по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»

Вопрос 1 Базисом поставки определяется: (выбрать не верный вариант)

- а) распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара;
- б) момент перехода права собственности на товар;
- в) момент перехода с продавца на покупателя риска утраты или гибели груза;
- г) момент заключения договора.

Вопрос 2. В соответствии с Воздушным кодексом РФ отсутствие коммерческого акта:

- а) лишает грузоотправителя или грузополучателя права на предъявление претензии;
- б) не лишает грузоотправителя или грузополучателя права на предъявление претензии.

Вопрос 3 В соответствии с Кодексом внутреннего водного транспорта РФ груз считается утраченным, если он не прибудет в порт назначения по истечении:

- а) 10 суток после окончания срока доставки;
- б) 20 суток после окончания срока доставки;
- в) 30 суток после окончания срока доставки.

Вопрос 4. В соответствии с Кодексом торгового мореплавания РФ бербоутчартер - это:

- а) договор фрахтования судна без экипажа;
- б) вид ценной бумаги, применяемой в торговом мореплавании;
- в) разновидность коммерческого рейса.

Вопрос 5. Публичным договором является:

- а) договор складского хранения, заключаемый товарным складом общего пользования;
- б) договор хранения товаров, предназначенных для переработки;

в) любой договор, заключаемый с государственными органами на поставку товара.

Вопрос 6. Существенными условиями договора поручения являются:

- а) условие о сроке договора;
- б) условие о предмете договора;
- в) условие о размере вознаграждения.

Вопрос 7. Под убытками следует понимать:

- а) реальный ущерб и упущенную выгоду;
- б) реальный ущерб, упущенную выгоду и моральный вред;
- в) реальный ущерб, упущенную выгоду, моральный вред и процент за
- г) неправомерное пользование чужими денежными средствами.

Вопрос 8. В соответствии с действующим законодательством, договор - это:

- а) сделка;
- б) юридический факт;
- в) любое соглашение.

Вопрос 9. Существенные условия договора купли продажи:

- а) условие о предмете договора;
- б) условие о цене договора;
- в) условие о сроке исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю.

Вопрос 10. Договор признаётся заключённым в момент:

- а) получения лицом, направившим оферту, её акцепта;
- б) получения лицом, направившим акцепт, оферты;
- в) произведения сторонами окончательных расчётов.

Вопрос 11. Если договор купли продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, то такой договор считается:

- а) ничтожным;
- б) оспоримым;
- в) незаключённым;
- г) требующим нотариального удостоверения.

Вопрос 12 В соответствии с Воздушным кодексом РФ перевозчик обязан:

- а) в течение 10 дней с даты поступления претензии рассмотреть её и в письменной форме уведомить грузоотправителя или грузополучателя об удовлетворении или отклонении претензии;

б) в течение 20 дней с даты поступления претензии рассмотреть её и в письменной форме уведомить грузоотправителя или грузополучателя об удовлетворении или отклонении претензии;

в) в течение 30 дней с даты поступления претензии рассмотреть её и в письменной форме уведомить грузоотправителя или грузополучателя об удовлетворении или отклонении претензии.

Вопрос 13. В соответствии с Кодексом торгового мореплавания РФ сторонами договора морского посредничества являются:

- а) морской принципал;
- б) морской брокер;
- в) доверитель;
- г) бенефициар.

**Критерии оценки:**

Студент аттестован, если правильно ответил более чем на 6 вопросов.