

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

ФИО: Силин Яков Петрович

Должность: Ректор

Дата подписания: 13.10.2023 11:20:22

Уникальный программный ключ:

24f8666e1648407608bb3c508e9531e605f

Одобрена

Педагогическим советом колледжа

протокол № 4 от 06.12.2022 г.

Директор колледжа  А.Э. Чечулин

(подпись)

Утверждена

Советом по учебно-методическим
вопросам и качеству образования

протокол № 4 от 14.12.2022 г.

Председатель  Д.А. Карх

(подпись)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Наименование дисциплины МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности

Специальность 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Форма обучения очная

Год набора 2023

Разработана:
Преподаватель,
Ефремова М.А.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	3
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП	3
3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ	3
4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП	4
5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН	7
6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ	8
7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	11
8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ	18
9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	18
10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	19
11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ	20

ВВЕДЕНИЕ

Рабочая программа дисциплины является частью основной образовательной программы среднего профессионального образования - программы подготовки специалистов среднего звена, разработанной в соответствии с ФГОС СПО

ФГОС СПО	Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования - по специальности 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) (приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 г. № 539)
ПС	

1. ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения междисциплинарного курса «Организация коммерческой деятельности» получение современных знаний в области организации и правового регулирования коммерческой деятельности, практических навыков организации и обоснования коммерческих проектов

Междисциплинарный курс «Организация коммерческой деятельности» относится к профессиональному модулю ПМ.01 «Организация и управление торгово – сбытовой деятельностью».

В результате освоения междисциплинарного курса обучающийся должен:

Знать:

- составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;

- государственное регулирование коммерческой деятельности;

- инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;

Уметь:

- устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;

- устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;

Иметь практический опыт

- составления договоров;

- установления коммерческих связей.

Результатом освоения междисциплинарного курса, в соответствии с рабочей программой воспитания, является формирование у обучающихся следующих личностных результатов обучения:

ЛР10-Бережливо относящийся к природному наследию страны и мира, проявляющий сформированность экологической культуры на основе понимания влияния социальных, экономических

и профессионально-производственных процессов на окружающую среду. Выражающий деятельное неприятие действий, приносящих вред природе, распознающий опасности среды обитания, предупреждающий рискованное поведение других граждан, популяризирующий способы сохранения памятников природы страны, региона, территории, поселения, включенный

в общественные инициативы, направленные на заботу о них

ЛР14-Готовый соответствовать ожиданиям работодателей: проектно-мыслящий, эффективно взаимодействующий с членами команды и сотрудничающий с другими людьми, осознанно выполняющий профессиональные требования, ответственный, пунктуальный, дисциплинированный, трудолюбивый, критически мыслящий, нацеленный на достижение поставленных целей; демонстрирующий профессиональную жизнестойкость

ЛР15-Открытый к текущим и перспективным изменениям в мире труда и профессий

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП

Дисциплина относится к вариативной части учебного плана.

3. ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ

Промежуточный контроль	Часов			
	Всего за	Контактная работа (по уч.зан.)	Самостоятель	

	семестр	Всего	Лекции	Практические занятия, включая курсовое проектирование	ная работа в том числе подготовка контрольных и курсовых	
Семестр 4						
	0	60	36	24	36	0
Семестр 5						
Зачет с оценкой, Курсовая работа	0	110	44	26	54	0
	0	170	80	50	90	0

4. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ ООП

В результате освоения ООП у выпускника должны быть сформированы компетенции, установленные в соответствии ФГОС СПО.

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;
ПК 1.4 Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;

<p>ПК 1.5 Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли; <p>Иметь практический опыт</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей.
<p>ПК 1.6 Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;
<p>ПК 1.7 Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;
<p>ПК 1.8 Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;

<p>ПК 1.9 Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</p>	<p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции; <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договоры и контролировать их выполнение; <p>Иметь практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;
---	---

Общие компетенции (ОК)

Шифр и наименование компетенции	Индикаторы достижения компетенций
<p>ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности; - применять современную научную профессиональную терминологию; - определять и выстраивать траектории профессионального развития и самообразования; - выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; - презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; - определять источники финансирования <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание актуальной нормативно-правовой документации; - современная научная и профессиональная терминология; - возможные траектории профессионального развития и самообразования.; - основы предпринимательской деятельности; - основы финансовой грамотности; - правила разработки бизнес-планов;

<p>ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.</p>	<p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать общий смысл четко произнесенных высказываний на профессиональные темы, понимать тексты на базовые профессиональные темы; - участвовать в диалогах на профессиональные темы; - строить высказывания о своей профессиональной деятельности; - кратко обосновывать и объяснять свои действия (текущие и планируемые); - писать простые связные сообщения на профессиональные темы. <p>Знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правила построения простых и сложных предложений на профессиональные темы; - лексический минимум, относящийся к описанию предметов, средств и процессов профессиональной деятельности; - правила чтения текстов профессиональной направленности
--	--

5. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

Тема	Часов						Самост. работа	Контроль самостоятельной работы
	Наименование темы	Всего часов	Контактная работа (по уч.зан.)					
			Лекции	Лабораторные	Практические занятия			
Семестр 4		96						
Тема 1.	Основы содержания коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14)	14	4		4	6		
Тема 2.	Субъекты коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.4, ЛР 10)	14	6		4	4		
Тема 3.	Цели, задачи и перспективы коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.7, ЛР 15)	12	4		4	4		
Тема 4.	Коммерческая деятельность в оптовой торговле (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 14)	12	6		2	4		
Тема 5.	Организация розничной продажи товаров (ОК 3, ПК 1.5, ЛР 15)	14	6		2	6		
Тема 6.	Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 10)	18	6		4	8		
Тема 7.	Товарные запасы (ОК 9, ПК 1.8, ЛР 14)	12	4		4	4		
Семестр 5		164						
Тема 8.	Государственное регулирование коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10)	18	6		6	6		
Тема 9.	Организация коммерческой работы промышленного предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 15)	16	6		2	6		
Тема 10.	Организация труда специалистов коммерческих служб (ОК 3, ПК 1.7, ЛР 14)	16	4		4	6		

Тема 11.	Товародвижение и транспорт (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 15)	16	4		4	4	
Тема 12.	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14)	20	6		4	6	
Тема 13.	Инфраструктура коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.7, ЛР15)	18	6		2	6	
Тема 14.	Информационное обеспечение коммерческой деятельности (ОК3, ПК1.1, ЛР15)	20	6		2	8	
Тема 15.	Сотрудничество в коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10)	16	4		2	6	
Тема 16.	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.(ОК 9, ПК 1.7, ЛР 15)	24	2			6	

6. ФОРМЫ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ШКАЛЫ ОЦЕНИВАНИЯ

Раздел/Тема	Вид оценочного средства	Описание оценочного средства	Критерии оценивания
Текущий контроль (Приложение 4)			
Тема 1	Практическая работа №1.1, №1.2	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 2	Практическая работа №2.1, №2.2	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 3	Практическая работа №3.1, №3.2 -Тест	Решение практических задач. Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 4.	Практическая работа №4	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 5	Практическая работа №5	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов

Тема 6.	Практическая работа №6.1, №6.2	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 7	Практическая работа №7.1, № 7.2 -Тест	Решение практических задач Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 8	Практическая работа №8.1, №8.2, №8.3-Тест	Решение практических задач Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 9	Практическая работа №9	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 10	Практическая работа №10.1, №10.2-Тест	Решение практических задач Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 11	Практическая работа №11.1, №11.2	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 12	Практическая работа №12.1 №12.2-Тест	Решение практических задач Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 13	Практическая работа №13	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 14	Практическая работа №14-Тест	Студент делает выбор правильного ответа из нескольких правдоподобных, предложенных на выбор. Задания закрытой формы содержат варианты ответа, как правильные, эталонные, так и отвлекающие. Оценивается знание изученного материала.	Оценивается от 2 до 5 баллов
Тема 15	Практическая работа №15	Решение практических задач	Оценивается от 2 до 5 баллов

Промежуточный контроль (Приложение 5)

5 семестр (ЗаО)	Билет к зачету	Билет состоит из 3 вопросов: 1 теоретический вопрос, 2 тестовое задание, 3 - практическое задание Количество билетов - 30.	Оценивается от 2 до 5 баллов
5 семестр (КР)	Курсовая работа	Защита курсовой работы Количество тем - 40 (по примеру предприятия (организации))	Оценивается от 2 до 5 баллов

ОПИСАНИЕ ШКАЛ ОЦЕНИВАНИЯ

Показатель оценки освоения ООП формируется на основе объединения текущей и промежуточной аттестации обучающегося.

Показатель рейтинга по каждой дисциплине выражается в процентах, который показывает уровень подготовки студента.

Текущая аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента в течении семестра осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки учебных достижений в процессе обучения по данной дисциплине.

В рабочих программах дисциплин (предметов) и практик закреплены виды текущей аттестации, планируемые результаты контрольных мероприятий и критерии оценки учебных достижений.

В течение семестра преподавателем проводится не менее 3-х контрольных мероприятий, по оценке деятельности студента.

Промежуточная аттестация. Используется 5-балльная система оценивания. Оценка работы студента по окончанию дисциплины (части дисциплины) осуществляется преподавателем в соответствии с разработанной им системой оценки достижений студента в процессе обучения по данной дисциплине. Промежуточная аттестация также проводится по окончанию формирования компетенций.

Показатель оценки	По 5-балльной системе	Характеристика показателя
100% - 85%	отлично	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на высоком уровне
84% - 70%	хорошо	обладают теоретическими знаниями в полном объеме, понимают, самостоятельно умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Могут быть допущены недочеты, исправленные студентом самостоятельно в процессе работы (ответа и т.д.)
69% - 50%	удовлетворительно	обладают общими теоретическими знаниями, умеют применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов на среднем уровне. Допускаются ошибки, которые студент затрудняется исправить самостоятельно.
49 % и менее	неудовлетворительно	обладают не полным объемом общих теоретическими знаниями, не умеют самостоятельно применять, исследовать, идентифицировать, анализировать, систематизировать, распределять по категориям, рассчитать показатели, классифицировать, разрабатывать модели, алгоритмизировать, управлять, организовать, планировать процессы исследования, осуществлять оценку результатов. Не сформированы умения и навыки для решения профессиональных задач
100% - 50%	зачтено	характеристика показателя соответствует «отлично», «хорошо», «удовлетворительно»
49 % и менее	не зачтено	характеристика показателя соответствует «неудовлетворительно»

7. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Содержание лекций

<p>Тема 1. Основы содержания коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14) Сущность и содержание коммерческой деятельности. Коммерческая деятельность как открытая система</p>
<p>Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.4, ЛР 10) Виды субъектов коммерческой деятельности. Функции, права и обязанности субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов коммерческой деятельности Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.</p>
<p>Тема 3. Цели, задачи и перспективы коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.7, ЛР 15) Цели коммерческой деятельности. Основные задачи коммерческой деятельности. Тенденции развития коммерческих организаций: релятивизм, инноватика, интернационализация, мультинационализация, транснационализация, глобализация.</p>
<p>Тема 4. Коммерческая деятельность в оптовой торговле (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 14) Содержание и цели работы оптовых предприятий. Функции и направления работы оптовых организаций Организация закупочной деятельности. Закупка товаров на оптовых рынках, ярмарках, аукционах. Торгово-технологический процесс в оптовой торговле. Прогрессивные технологии складских операций.</p>
<p>Тема 5. Организация розничной продажи товаров (ОК 3, ПК 1.5, ЛР 15) Формы розничной продажи товаров. Классификация предприятий розничной торговли. Основные типы стационарных торговых объектов. Размещение розничных торговых предприятий. Перспективы и направления развития розничной торговли</p>
<p>Тема 6. Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 10) Принципы работы розничного торгового предприятия. Функции и структура управления розничного торгового предприятия Требования к планировке торговых помещений Организация торгово-технологического процесса</p>
<p>Тема 7. Товарные запасы (ОК 9, ПК 1.8, ЛР 14) Роль и функции товарных запасов Управление товарными запасами</p>
<p>Тема 8. Государственное регулирование коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10) Цели и задачи государственного регулирования Методы государственного регулирования Защита прав потребителей. Особенности договорной работы</p>
<p>Тема 9. Организация коммерческой работы промышленного предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 15) Роль и функции коммерческих службы Организация системы сбыта. Сбытовая политика Изучение, формирование и стимулирование спроса</p>
<p>Тема 10. Организация труда специалистов коммерческих служб (ОК 3, ПК 1.7, ЛР 14) Квалификационные характеристики персонала Этика, мораль и деловой этикет коммерсанта</p>

<p>Тема 11. Товародвижение и транспорт (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 15)</p> <p>Содержание и функции товародвижения. Стадии и этапы товародвижения</p> <p>Принципы и условия рационального товародвижения</p>
<p>Тема 12. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14)</p> <p>Задачи транспортного обеспечения. Условия выбора транспортных средств и перевозчика</p> <p>Транспортные тарифы и правила их применения</p> <p>Виды тары и упаковки</p>
<p>Тема 13. Инфраструктура коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.7, ЛР15)</p> <p>Деловая среда коммерческой организации. Кредитная система и коммерческие банки</p> <p>Инфраструктура электронной коммерции.</p> <p>Организация работы товарных бирж</p>
<p>Тема 14. Информационное обеспечение коммерческой деятельности (ОК3, ПК1.1, ЛР15)</p> <p>Состав, источники и принципы использования коммерческой информации</p> <p>Бизнес-план коммерческой фирмы</p> <p>Информационные ресурсы. Обеспечение защиты коммерческой тайны.</p>
<p>Тема 15. Сотрудничество в коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10)</p> <p>Отраслевая коммерческая деятельность. Ломбарды. Коммерция масс-медиа. Социальная коммерция. Гостиничные и туристические услуги</p> <p>Коммерция в сфере внешнеэкономической деятельности. Коммерция в сфере интеллектуальной собственности. Торговля банковскими услугами. Коммерция на рынке недвижимости</p>
<p>Тема 16. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности. (ОК 9, ПК 1.7, ЛР 15)</p> <p>Франчайзинг. Лизинг.</p> <p>Факторинг. Бартер. Коммерческие риски и страхование</p>

7.2 Содержание практических занятий и лабораторных работ

<p>Тема 1. Основы содержания коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14)</p> <p>Практическая работа №1.1 "Формы и виды коммерческой деятельности, их функции"</p> <p>Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)</p> <p>Вопросы к теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Что определило эволюцию обмена в полноценные торговые операции? 2) Кто является участниками сбытовой системы?. 3) В чем различие коммерческой деятельности и коммерческого процесса <p>Решение и ситуационных задач по теме</p> <p>Практическая работа №1.2 "Торговля и коммерческая деятельность"</p> <p>Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)</p> <p>Вопросы к теме:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Что отражает содержание коммерческой деятельности 2) Чем различаются виды коммерческой деятельности 3) Каковы основные направления коммерции. <p>Решение и ситуационных задач по теме.</p>

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.4, ЛР 10)

Практическая работа № 2.1 "Классификация субъектов коммерческой деятельности"

Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) Каковы права и обязанности субъектов коммерческой деятельности
- 2) Что понимается под процессом товарного обращения?;

Решение ситуационных задач по теме.

Практическая работа № 2.2 "Характеристика организационно-правовых форм "

Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) Как классифицируются предприятия по формам собственности?
- 2) Какие существуют формы дистрибьюторской деятельности?
- 3) Как классифицируются коммерческие организации с точки зрения получения прибыли?

Решение ситуационных задач по теме.

Тема 3. Цели, задачи и перспективы коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.7, ЛР 15)

Практическая работа №3.1 Цели субъектов коммерческой деятельности""

Форма проведения: семинар (обсуждение теоретических вопросов, решение практических и ситуационных задач)

Вопросы к теме:

- 1) Чем миссия отличается от прибыли?
- 2) Каковы цели и задачи коммерческой деятельности сегодня?
- 3) Какой цели следует система закупочной деятельности?

Решение ситуационных задач по теме.

Практическая работа №3.2 "Основы организации коммерческой деятельности"

Тест №1 на проверку знаний.

Тема 4. Коммерческая деятельность в оптовой торговле (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 14)

Практическая работа №4"Организация оптовой продажи товаров"

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

- 1) Каковы роли оптового предприятия в системе товародвижения?
- 2) Какие элементы включает оптовая торговля?
- 3) Как новые технологии влияют на развитие оптовой торговли

решение практических и ситуационных задач

Тема 5. Организация розничной продажи товаров (ОК 3, ПК 1.5, ЛР 15)

Практическая работа №5 "Характеристика по типам магазинов. "

Форма проведения -семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы к теме:

- 1) Чем розничная торговля отличается от оптовой?
- 2) Какие услуги оказываются на розничных предприятиях?
- 3) Какие основные направления электронной коммерции наблюдают на современном рынке?

Решение практических задач

Тема 6. Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 10)

Практическая работа №6.1 "Функции управления розничного предприятия"

Вопросы для обсуждения:

- 1.Какова основная функция розничного торгового предприятия?
- 2.Каким требованиям должна отвечать структура управления розничным торговым предприятием?

Решение практических и ситуационных задач.

Практическая работа № 6.2 "Торгово-технологический процесс"

Вопросы для обсуждения:

- 1)Назовите основные стадии и этапы ТТП.
- 2)Как происходит приемка товаров по количеству и качеству?

Решение практических и ситуационных задач.

Тема 7. Товарные запасы (ОК 9, ПК 1.8, ЛР 14)

Практическая работа № 7.1. Показатели эффективности"

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

- 1.С какой целью создаются товарные запасы?
- 2)Как классифицируются товарные запасы? Решение практических и ситуационных задач

Практическая работа № 7.2 "Организация работ в оптовой и розничной торговле"

Форма проведения:

Тест№2

Тема 8. Государственное регулирование коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10)

Практическая работа №8.1"Направления государственного регулирования".

Форма проведения:обсуждение теоретических вопросов:

- 1.С какой целью осуществляется гос.регулирование коммерческой деятельности?
- 2)Каковы направления гос.регулирования

Решение практических и ситуационных задач

Практическая работа№8.2 "Виды договоров в торговле"

Решение практических и ситуационных задач. Составить договор-поставки.

Практическая работа№8.3 ."Законодательная защита"

Тест№3.

Тема 9. Организация коммерческой работы промышленного предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 15)

Практическая работа №9"Характеристика функций коммерческих службы" Форма

проведения:обсуждение теоретических вопросов:

- 1)Какие задачи стоят перед коммерческими службами промышленного предприятия?
- 2)Какие цели деятельности у коммерческих служб?

Решение практических и ситуационных задач.

Тема 10. Организация труда специалистов коммерческих служб (ОК 3, ПК 1.7, ЛР14)

Практическая работа №10.1 "Обязанности персонала коммерческих служб"

Форма проведения:обсуждение теоретических вопросов:

- 1) какие административные должности входят в состав коммерческих служб?
- 2)Как соотносятся категории профессионализма, этики и морали?

Решение практических и ситуационных задач.

Практическая работа №10.2 "Организация труда".Тест №4.

Тема 11. Товародвижение и транспорт (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 15)

Практическая работа №11.1 "Прямые и обратные связи этапов товародвижения". Форма

проведения: обсуждение теоретических вопросов:

- 1) Какая процедура называется товародвижением?
- 2) В чем состоит цель товародвижения?
- 3) Что представляет собой канал товародвижения?

Решение практических и ситуационных задач.

Практическая работа №11.2. "Изучение стадий товародвижения".

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

- 1) Какие торговые факторы влияют на товародвижение?
- 2) Как определить коэффициент звенности товародвижения?

Решение практических и ситуационных задач.

Тема 12. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14)

Практическая работа №12.1 "Критерии эффективности транспортной системы"

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

- 1) Какие показатели технологического процесса зависят от качества транспортного обеспечения?
- 2) Что обеспечивает транспортный сервис коммерческой деятельности?

Решение практических и ситуационных задач.

Практическая работа №12.2 "Транспортное обеспечение коммерческой деятельности"

Форма проведения: Тест №5

Тема 13. Инфраструктура коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.7, ЛР15)

Практическая работа №13. "Основные сегменты деловой среды" Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов:

- 1) Какие отрасли и элементы составляют инфраструктуру коммерческой деятельности
- 2) Какая система называется инфраструктурой коммерческой деятельности? Решение практических и ситуационных задач.

Тема 14. Информационное обеспечение коммерческой деятельности (ОК3, ПК1.1, ЛР15)

Практическая работа №14. "Состав, источники и принципы использования коммерческой информации".

Форма проведения: Тест №6

Тема 15. Сотрудничество в коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10)

Практическая работа №15. "Отрасли коммерческой деятельности"

Форма проведения: обсуждение теоретических вопросов::

- 1) Раскройте понятие социальной коммерции.
- 2) Какие инструменты социальной коммерции служат стимулированию продаж?

Решение практических и ситуационных задач.

7.3. Содержание самостоятельной работы

Тема 1. Основы содержания коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14)

Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Коммерческая деятельность как открытая система"

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.4, ЛР 10)

Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Специфика работы предприятий малого и среднего бизнеса"

<p>Тема 3. Цели, задачи и перспективы коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.7, ЛР 15) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Цели и задачи коммерческой деятельности на современном этапе"</p>
<p>Тема 4. Коммерческая деятельность в оптовой торговле (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 14) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Торгово-технологический процесс в оптовой торговле"</p>
<p>Тема 5. Организация розничной продажи товаров (ОК 3, ПК 1.5, ЛР 15) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Организация розничной продажи товаров".</p>
<p>Тема 6. Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 10) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия"</p>
<p>Тема 7. Товарные запасы (ОК 9, ПК 1.8, ЛР 14) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Товарные запасы"</p>
<p>Тема 8. Государственное регулирование коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Государственное регулирование коммерческой деятельности"</p>
<p>Тема 9. Организация коммерческой работы промышленного предприятия (ОК 3, ПК 1.8, ЛР 15) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Организация коммерческой работы промышленного предприятия"</p>
<p>Тема 10. Организация труда специалистов коммерческих служб (ОК 3, ПК 1.7, ЛР14) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Организация труда специалистов коммерческих служб"</p>
<p>Тема 11. Товародвижение и транспорт (ОК 9, ПК 1.9, ЛР 15) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Товародвижение и транспорт"</p>
<p>Тема 12. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности (ОК 3, ПК 1.1, ЛР 14) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Транспортное обеспечение коммерческой деятельности"</p>
<p>Тема 13. Инфраструктура коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.7, ЛР15) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Инфраструктура коммерческой деятельности"</p>
<p>Тема 14. Информационное обеспечение коммерческой деятельности (ОК3, ПК1.1, ЛР15) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Информационное обеспечение коммерческой деятельности" Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Коммерческая тайна"</p>
<p>Тема 15. Сотрудничество в коммерческой деятельности (ОК 9, ПК 1.6, ЛР 10) Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме: "Сотрудничество в коммерческой деятельности"</p>

Тема 16. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности.(ОК 9, ПК 1.7, ЛР 15)
Повтор лекционного материала. Изучение дополнительной литературы по теме:"Формы сотрудничества в коммерческой деятельности".

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 1

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к зачету/экзамену
Приложение 2

7.3.3. Перечень курсовых работ
Приложение 3

7.4. Электронное портфолио обучающегося
Курсовая работа

7.5. Методические рекомендации по выполнению контрольной работы
Не предусмотрены

7.6 Методические рекомендации по выполнению курсовой работы
Приложение 7

8. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ ДЛЯ ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ

По заявлению студента

В целях доступности освоения программы для лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости кафедра обеспечивает следующие условия:

- особый порядок освоения дисциплины, с учетом состояния их здоровья;
- электронные образовательные ресурсы по дисциплине в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья;
- изучение дисциплины по индивидуальному учебному плану (вне зависимости от формы обучения);
- электронное обучение и дистанционные образовательные технологии, которые предусматривают возможности приема-передачи информации в доступных для них формах.
- доступ (удаленный доступ), к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам, состав которых определен РПД.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Сайт библиотеки УрГЭУ

<http://lib.usue.ru/>

Основная литература:

1. Боброва О. С., Цыбуков С. И., Бобров И. А. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник и практикум Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 382 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/490476>

2. Жулидов С.И. Организация торговли [Электронный ресурс]: Учебник. - Москва: Издательский Дом "ФОРУМ", 2022. - 350 – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1820262>

3. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: Учебное пособие Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 107 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492187>

4. Синяева И. М., Жильцова О. Н., Земляк С. В., Синяев В. В. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебник Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 506 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/491497>

5. Жулидов С.И., Матырская Н.В., Катюхина Г.А., Плохова О.В., Шатилова И.В. Коммерция (по отраслям) [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2023. - 209 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1200567>

Дополнительная литература:

1. Григорьев М. Н., Ткач В. В. Коммерческая логистика: теория и практика [Электронный ресурс]: Учебник Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 507 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/491613>

2. Гаврилов Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция [Электронный ресурс]: Учебное пособие Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 477 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/494509>

3. Дорман В. Н., Кельчевская Н. Р. Основы коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: Учебное пособие Для СПО. - Москва: Юрайт, 2022. - 134 – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/492184>

4. Алексина С. Б., Иванов Г.Г. Мерчандайзинг [Электронный ресурс]: Учебное пособие. - Москва: ООО "Научно-издательский центр ИНФРА-М", 2022. - 178 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1245071>

10. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ЛИЦЕНЗИОННОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ, ОНЛАЙН КУРСОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Перечень лицензионного программного обеспечения:

Astra Linux Common Edition. Договор № 1 от 13 июня 2018, акт от 17 декабря 2018. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

МойОфис стандартный. Соглашение № СК-281 от 7 июня 2017. Дата заключения - 07.06.2017. Срок действия лицензии - без ограничения срока.

Платформа 1С: Предприятие. Договор Б/Н от 02.06.2009 г., Лицензионное соглашение № 8971903, Акт № 62 от 15.07.2009 "1С:Зарплата и кадры бюджетного учреждения 8" (рег. номер 9648728).

Перечень информационных справочных систем, ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»:

Справочно-правовая система Консультант+. Срок действия лицензии до 31.12.2023

Справочно-правовая система Гарант. Договор № 58419 от 22 декабря 2015. Срок действия лицензии - без ограничения срока

11. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Реализация учебной дисциплины осуществляется с использованием материально-технической базы УрГЭУ, обеспечивающей проведение всех видов учебных занятий и научно-исследовательской и самостоятельной работы обучающихся:

Специальные помещения представляют собой учебные аудитории для проведения всех видов занятий, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду УрГЭУ.

Все помещения укомплектованы специализированной мебелью и оснащены мультимедийным оборудованием (информационно-телекоммуникационным, иным компьютерным), доступом к информационно-поисковым, справочно-правовым системам, электронным библиотечным системам, базам данных действующего законодательства, иным информационным ресурсам служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа презентации и другие учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации.

7.3.1. Примерные вопросы для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

1. Сущность и содержание коммерческой деятельности
2. Виды субъектов коммерческой деятельности, их функции, права и обязанности
3. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности
4. Цели, задачи и перспективы коммерческой деятельности
5. Коммерческая деятельность в оптовой торговле: цели и функции, организация закупочной работы
6. Торгово-технологический процесс в оптовой торговле: приемка товаров по количеству и качеству, прогрессивные технологии.
7. Организация розничной продажи товаров: формы торговли, типы магазинов
8. Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия
9. Роль и функции товарных запасов. Управление товарными запасами
10. Государственное регулирование коммерческой деятельности: цели, задачи, методы
11. Защита прав потребителей и правила продажи товаров
12. Виды договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, расторжения и изменения
13. Коммерческие службы предприятия: роль, задачи и функции коммерческих служб.
14. Организация системы сбыта. Сбытовая политика.
15. Служба маркетинга: функции, задачи, обязанности специалистов.
16. Отдел материально-технического обеспечения: функции, задачи, обязанности персонала.
17. Отдел логистики: функции, задачи, обязанности персонала.
18. Отдел сервисного обслуживания: функции, задачи, обязанности персонала
19. Действующие лица сбытовой цепочки: брокер, комиссионер, консигнатор, торговый агент, оптовик, дилер, розничный торговец. Их характеристика и особенности;
20. Изучение, формирование и стимулирование спроса (ФОССТИС)
21. Организация труда специалистов коммерческих служб
22. Технология товародвижения. Принципы, функции и этапы товародвижения.
23. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Транспортные тарифы и правила их применения.
24. Основные элементы инфраструктуры коммерции. Деловая среда
25. Информационное обеспечение коммерческой деятельности: состав, источники и принципы использования коммерческой информации.
26. Обеспечение защиты коммерческой тайны.
27. Информационные ресурсы: виды средств товарной информации
28. Бизнес-план коммерческой фирмы
29. Сотрудничество в коммерческой деятельности.
30. Коммерческие риски и страхование: классификация и методы снижения рисков

7.3.2. Практические задания по дисциплине для самостоятельной подготовки к дифференцированному зачету

ОК03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;

Закрытые вопросы:

1. Выберите один правильный ответ из предложенных вариантов.

1. Какие документы должен предоставить покупатель, чтобы вернуть товар?

- 1) паспорт
- 2) заявление на возврат
- 3) паспорт и заявление на возврат

2. Кто является покупателем?

- 1) лицо, приобретающее товар для своих нужд
- 2) лицо, осуществляющее оплату деньгами, с целью приобрести потребительную стоимость объекта
- 3) контрагент

3. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля

4. Вид предпринимательской деятельности связанный с приобретением и продажи товара

- 1) торговая деятельность
- 2) рыночные отношения
- 3) торговые отношения

5. Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами?

- 1) аукцион
- 2) ярмарка
- 3) оптовая ярмарка

Открытые вопросы:

1. Дайте определение коммерческой деятельности

Ответ. это комплекс взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на получение прибыли.

2. Кто такой предприниматель?

Ответ. это лицо (физическое или юридическое), осуществляющее предпринимательскую деятельность.

3. Дайте определение организации

Ответ. юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью.

4. Кто такой дилер?

Ответ. собственник товара, который он приобрел с целью перепродажи

5. Кто такой дистрибьютор?

Ответ. лица или организации, закупающие товары у товаропроизводителей для последующего сбыта.

ОК 09. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

Закрытые вопросы:

1. К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания?

- 1) к качественным
- 2) количественным
- 3) расчетным

2. Как классифицируют договоры по форме заключения?

- 1) устные и письменные
- 2) односторонние и двусторонние
- 3) нотариально заверенные и устные

3. Что регулирует законодательство в области защиты прав потребителей?

- 1) маркировку акцизных товаров
- 2) просвещение потребителей
- 3) особенности электронной коммерции

4. Первичные документы по поступлению товаров включают:

- а) платежные поручения
- б) товарно-транспортные накладные**
- в) накопительные ведомости по приходу

5. Договор поставки заключается в

- а) письменной форме и подлежит государственной регистрации
- б) простой письменной форме**
- в) как в устной, так и в письменной форме

Открытые вопросы:

1. Что такое товарно-сопроводительные документы?

Ответ. Это материальные носители фиксированной информации о товарах, товародвижении и перевозчике.

2. Что такое договор-купли продажи?

Ответ. это юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика

3. Дать определение понятию договор

Ответ. это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению прав

4. Укажите документ, который подтверждает соответствие продукции нормам качества, установленным в законодательном порядке?

Ответ: Сертификат

5. Дать определение лицензии.

Ответ. Это закрепленное договором право использовать объект интеллектуальной собственности.

ПК 1.1 Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.

Закрытые вопросы:

1. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля**

2. Как классифицируют договоры по встречному исполнению обязательств?

- 1) устные и письменные
- 2) односторонние и двусторонние
- 3) возмездные и безвозмездные**

3. Как классифицируют договоры по форме заключения?

- 1) устные и письменные**
- 2) односторонние и двусторонние
- 3) нотариально заверенные и устные

4. К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания?

- 1) к качественным**
- 2) количественным
- 3) расчетным

5. Что такое субъект коммерческой деятельности?

- 1) несовершеннолетние;
- 2) специалист, работающий в области юриспруденции;
- 3) юридические лица или индивидуальные предприниматели, занимающиеся торгово-предпринимательской деятельностью и зарегистрированные в установленном законом порядке;

Открытые вопросы.

1. Что такое оптовая торговля?

Ответ. Это вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием

2. Дать определение понятию закупочная работа

Ответ. Это покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков.

3. Дать определение понятию договор

Ответ. это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению, изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению прав

4. Что такое экспортно-импортные операции?

Ответ. Это международная коммерческая деятельность по обмену капитала, товаров и услуг.

5. Что такое договор-купли продажи? Ответ. это юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика

6. Договор ... предусматривает передачу поставщиком в обусловленный срок товаров оптовому покупателю для использования в предпринимательской деятельности. Ответ. поставки

7. По ... каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Ответ. Договор мены

8. Предложение заключить договор при розничной купле-продаже товаров на основе их рекламы, каталогов, описаний и т.д., обращенное к неопределенному кругу лиц, – это
Ответ: оферта

9. Продукт труда, предназначенный для обмена на денежные средства и последующего потребления, – это ...
Ответ: товар

10. Рекламации (претензии) могут быть предъявлены ...
Ответ: в отношении качества, количества товара, сроков поставки, упаковки, маркировки, платежей и других условий договора

ПК 1.4: Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.

Закрытые вопросы:

1. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля**

2. Кто такой вендор?

- 1) реализатор
- 2) поставщик или производитель товара**
- 3) организатор товародвижения

3.Что такое вендинг?

- 1) развозная торговля
- 2) торговля через автоматы
- 3) посылочная торговля

4.Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами?

- 1) аукцион
- 2) ярмарка
- 3) оптовая ярмарка

5.На каких оптовых ярмарках представлена только одна ассортиментная группа?

- 1) универсальные
- 2) специализированные
- 3) эксклюзивные

6. Как называется магазин с узким или ограниченным ассортиментом с площадью торгового зала не более 50 м?

- 1) Гипермаркет
- 2) Универсам
- 3) Мини – маркет

Открытые вопросы:

1.Что такое розничная торговля?

Ответ. Это вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности

2.Что такое оптовая торговля?

Ответ. Это вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием.

3.Что относится к коммерческим организациям?

Ответ. Общество с ограниченной ответственностью

4. Что не является коммерческой организацией?

Ответ. Потребительские кооперативы

5. Отметьте основную цель работы розничных торговых предприятий

Ответ. Обеспечение доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка

6. Рынок – это ...

Ответ: система экономических отношений по поводу купли-продажи товаров и услуг

7. Сравнивая понятия «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент», можно утверждать, что ...

Ответ: первое – это ассортимент товаров, вырабатываемых отраслью промышленности или промышленным предприятием, а второе – номенклатура товаров, подлежащих продаже в розничной торговой сети.

8. Число сотрудников в малых предприятиях – ...

Ответ: До 15 человек.

9. Все потенциальные потребители с определенными нуждами и потребностями, для удовлетворения которых они желают и способны участвовать в обмене, образуют:

Ответ: рынок

10. Институт или механизм, который сводит вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) конкретного товара или услуги, — это:

Ответ: рынок

11. Любая деятельность по продаже товаров или услуг тем, кто приобретает их с целью перепродажи или профессионального использования, называется:

Ответ: оптовой торговлей

12. Любая деятельность по реализации товаров или услуг конечным покупателем для личного потребления — это торговля ...

Ответ: розничная

13. Несколько торговых предприятий, имеющих одного владельца, общую службу закупок и сбыта, которые часто сами ведут и оптовые операции, — это:

Ответ: сеть магазинов

14. Отрасль хозяйства, экономики и вид экономической деятельности, объектом, полем действия которых является товарообмен, купля-продажа товаров, а также обслуживание покупателей в процессе продажи товаров и их доставки, хранение товаров и их подготовка к продаже, — это:

Ответ: торговля

15. По размеру торговой площади самым крупным предприятием розничной торговли является:

Ответ: торговый комплекс

16. Предприятия и организации, способствующие продвижению товаров на рынке, — это:

Ответ: коммерческие посредники

17. При двухуровневом канале распределения товаров промышленного назначения посредниками обычно бывают:

Ответ: дистрибьютор и дилер

18. Совокупность процессов и операций, направленных на совершение купли-продажи товаров и услуг с целью удовлетворения покупательского спроса и получения прибыли, — это:

Ответ: коммерция

19. Производственный кооператив является коммерческой организацией?

Ответ. Нет

ПК 1.5: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

Закрытые вопросы:

1.Важнейшую роль в настоящее время играют эти ресурсы, которые образует вся информация, находящаяся в документах предприятия

1) информационные ресурсы

2) трудовые ресурсы

3) финансовые ресурсы

2.Оплата лизинговых услуг:

1) осуществляется арендатором в виде лизинговых платежей

2) включается в состав амортизационных отчислений

3) осуществляется арендатором в натуральном выражении

3.Факторинг - это осуществляемая на договорной основе

1) покупка фактор-фирмой дебиторской задолженности своих клиентов

2) оплата фактор-фирмой кредиторской задолженности за своих клиентов

3) операции по предоставлению фактор-фирмой средств в долг своим клиентам

4.Экономические способы регулирования коммерческой деятельности:

1) налоги, льготы, кредиты

2) антимонопольные мероприятия

3) существующий порядок лицензирования и сертификации

5.Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

1) льготное налогообложение

2) льготное кредитование

3) формирование льготных закупочных цен

6. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

1) объем спроса

2) объем предложения

3) **спрос**

Открытые вопросы:

1.Как называется процесс перемещения товаров от производителя до потребителя?

Ответ. Товародвижение

2. Дистрибьюторы с полным набором услуг приобретают продукцию у основных изготовителей, складировать и реализуют потребителям в режиме сервисного обслуживания:

Ответ. Да

3. Дискаунтер – организованная форма управления розничной торговлей по повышенным ценам продуктами суперкачества для ограниченного круга потребителей.

Ответ. Нет

4. Стратегия расширения товарной линии нацелена на разработку идеи дизайна упаковки.

Ответ. Нет

5. Товарный знак – это обозначение, позволяющее отличать товары одних юридических или физических лиц от однородных товаров и услуг других юридических или физических лиц.

Ответ. Да.

6. Они предназначены для накопления и хранения товарных запасов, комплектования торгового ассортимента, подготовки к продаже товаров и их реализации:

Ответ. Товарные склады

7. Технологический комплекс услуг что включает в себя?

Ответ. хранение, подсортировку, фасовку, упаковку, маркировку и транспортно-экспедиционное обслуживание

8. Организационно-консультативный комплекс услуг включает в себя?

Ответ. консультации по вопросам ассортимента и качества товаров, эксплуатации изделий, организации розничной продажи товаров, изучения спроса и т.д.

9. Информационный комплекс услуг включает в себя?

Ответ. сбор, накопление, обработка коммерческой информации и передача ее контрагентам

10. Финансовый комплекс услуг включает в себя?

Ответ. организацию торгово-расчетных операций

11. Данный метод получил широкое распространение при реализации тканей, обоев, мебели, бытовой техники и других товаров. Суть метода в том, что покупатель самостоятельно или с помощью продавца знакомится с выставленными в торговом зале образцами товаров.

Ответ. Продажа товаров по образцам

12. Результат взаимодействия продавца и покупателя, а также собственной деятельности продавца по удовлетворению потребностей покупателя при купле-продаже товаров –

Ответ. услуга розничной торговли

13. Согласно классификации для клиентов покупателей оптовые предприятия должны оказывать следующие услуги:

Ответ. оценка потребности и спроса, преобразование производственного ассортимента в торговый, доставка товаров

14. К операциям, связанным с обслуживанием покупателей, относится: оказание покупателям дополнительных услуг?

Ответ. расчет за отобранные товары, отбор товаров покупателями, встреча покупателя

15. Спрос влияет на формирование ассортимента?

Ответ. да, так как спрос определяет ассортимент

16. Биржа выполняет какие функции?

Ответ. Торгово-посреднические

17. Предложение — это количество товара ...

•Ответ. которое готовы продать производители по определенной цене

18. Объекты производства, продажи и потребления в нематериальной форме, в виде каких-либо действий или выгод — это:

Ответ. услуги

19. Способ продвижения товаров путем устного их представления во время личной беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями — это:

Ответ. персональная продажа

ПК 1.6: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.

Закрытые вопросы:

1.К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания?

- 1) к качественным
- 2) количественным
- 3) расчетным

2.К какой информации относятся сведения, зашифрованные в штрих-коде?

- 1) основополагающая товарная информация
- 2) стимулирующая товарная информация
- 3) **коммерческая товарная информация**

3.Какой субъект коммерческой деятельности несет ответственность за нанесение торговой маркировки?

- 1) **магазин**
- 2) предприятие-производитель
- 3) оптовое торговое предприятие

4.Для чего предназначена потребительская информация?

- 1) дополняет основополагающую информацию
- 2) **служит стимулированию сбыта**
- 3) содержит основные сведения о виде товара

5.Какой документ оформляется при выкладке на витрину товара?

- 1). сертификат
- 2). накладная
- 3). **Ценник**

6.Номенклатура продукции (услуг), подлежащей обязательной сертификации определяется Законом:

- 1) «О стандартизации»;
- 2) «О сертификации»;
- 3) **«О защите прав потребителей».**

Открытые вопросы:

1. Укажите документ, который подтверждает соответствие продукции нормам качества, установленным в законодательном порядке?

Ответ: Сертификат

2. Сертификация ввозимой продукции регламентируется каким законом?

Ответ. Законом РФ "О сертификации продукции и услуг" и действующей системой ГОСТов

3. Международной торговой организацией является?

Ответ. ВТО

4. Что является основным инструментом, обслуживающим обращение товаров в условиях рынка?

Ответ. Деньги

5. Вся экспортная продукция что должна проходить?

Ответ. Сертификацию

6. Обязательными требования стандартов могут быть на основании чего?

Ответ. на основании государственного законодательства

7. Цель сертификации?:

Ответ. защита потребителей от некачественного товара

8. Продавец обязан прекратить реализацию, если у товара срок действия сертификата истек?

Ответ. Да

9. Проведение обязательной сертификации кто финансирует?

Ответ. изготовитель (заявитель).

10. Методы подтверждения соответствия продукции – это?

Ответ. Контроль качества;

11. Обязательная сертификация в России введена на основании какого Закона?

Ответ. "О сертификации продукции и услуг".

12. В системе ГОСТ Р что сертифицируют?

Ответ. Продукцию, услуги

13. Добавить слово «Удостоверение _____ продукции техническим регламентам, стандартам и условиям договора называется сертификатом.

Ответ. Соответствия

14. Добавить слово «В случае получения положительного результата, в процессе сертификации выдается _____, подтверждающий соответствие продукции всем минимальным требованиям, установленным национальным законодательством.

Ответ. сертификат соответствия;

15. Добавить слова. «Добровольная сертификация проводится _____ и распространяется на продукцию и услуги, в отношении которых стандартами устанавливаются соответствующие требования.

Ответ. по инициативе заявителя;

16. Кем в настоящее время утверждается общий перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации?

Ответ. правительством РФ.

17. Вся экспортная продукция должна проходить сертификацию?

Ответ. Да

18. Аттестация производства – это подтверждение чего?

Ответ. способности предприятия обеспечивать стабильное качество продукции.

19. Организацию и проведение работ по обязательной сертификации в РФ осуществляет ...?

Ответ. Госстандарт;

ПК 1.7: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.

Закрытые вопросы:

1. Коммерческая деятельность – это

1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли

2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей

3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

1) технологические процессы

2) коммерческие процессы

3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

1) коммерческие процессы

2) производственные процессы

3) промышленные процессы

4. Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке:

1) получение прибыли в результате своей деятельности

2) максимально возможное снижение расходов

3) увеличение объемов продаж

5. Документы, регулирующие вопросы коммерческой тайны и конфиденциальной информации в коммерческих структурах:

1) Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О коммерческой тайне"

2) приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ

3) Уголовно-процессуальный кодекс РФ

Открытые вопросы:

1. Какими экономическими способами регулируют коммерческую деятельность.

Ответ: налоги, льготы, кредиты

2. Стандартизация качества товаров и услуг для чего проводится?

Ответ. Для обеспечения качества и, в первую очередь, безопасности товаров и услуг

3. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется на каких уровнях?

Ответ. органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном

4. Недопущение одними коммерческими предприятиями других на рынок расценивается как: Ответ. демпинг

5. Документ, являющийся основным при формировании хозяйственных связей коммерческих предприятий.

Ответ .Гражданский кодекс РФ

6.Физические лица могут выступать в качестве участников договоров?

Ответ. да, физические лица принимают участие в договорной работе наравне с юридическими лицами

7. Базисные условия поставки - это

Ответ. условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара и устанавливающие момент перехода риска повреждения товара с продавца на покупателя

8. Суть рекламации?

Ответ. Это претензии по качеству

9. Товарная биржа – это

Ответ. оптовый рынок товаров

10. Брокер на бирже выполняет что?

Ответ. покупку или продажу товара по поручению клиента

11. В составе учредителей акционерного общества могут входить?

Ответ. юридические и физические лица

12. Система оформления, использования и движения расчетных документов и денежных средств - это

Ответ. документооборот в системе коммерческих расчетов

13. Конечное состояние, к которому стремится коммерческая организация, результат запланированной деятельности.

Ответ. Задача

ПК 1.8: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

Закрытые вопросы:

1. Получение максимальной выгоды (дохода, прибыли) - это

- 1) цель коммерции
- 2) тактика коммерции
- 3) задача коммерции

2. Успех коммерческой деятельности организации зависит от ряда факторов. Всех их можно разделить на две группы:

- 1) юридические и физические
- 2) прямого и косвенного воздействия
- 3) внешние и внутренние

3. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:

- 1) материальные
- 2) финансовые
- 3) трудовые
- 4) международные

4. Как называется функция по закупке продукции узкого производственного ассортимента большими партиями и формирование торгового ассортимента с учетом специализированного спроса розничных предприятий?

- 1) концентрация товарных запасов
- 2) регулирование
- 3) распределение

5. Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- 1) Ритмичность
- 2) Централизованность
- 3) Оперативность

6. Неизбежно возникают при складской обработке товаров.

- 1) Убыток
- 2) Товарные потери
- 3) Естественная убыль

Открытые вопросы:

1. Денежная сумма, за которую может быть куплен товар. Она определяется конъюнктурой рынка, платежеспособным спросом

Ответ. Цена

2. Процесс установления соответствия фактического наличия товаров, веса, товарных единиц, товарных мест количеству, указанному в товарно-сопроводительных документах

Ответ. Приемка товаров по количеству

3. Установление соответствия потребительских свойств товаров требованиям стандартов, технических условий, параметрам качества

Ответ. Приемка товаров по качеству

4. Актив, принадлежащий розничной или оптовой торговле, предназначенный для бесперебойного осуществления товарооборота?

Ответ. Товарные запасы

5. Маркетинговая стратегия электронной торговли, позволяющая выделить целевую аудиторию для показа рекламы и повышающая таким образом действенность рекламных сообщений

Ответ. Таргетинг

6. Структурное подразделение предприятия, отвечающее за изучение рынка, удовлетворение потребителей и получение прибыли на этой основе

Ответ. Служба маркетинга

7. Отдел, отвечающий за реализацию продукции, удовлетворение целевых рынков, выполнение договоров поставки и несущий ответственность за своевременную поставку продукции

Ответ. Служба сбыта

8. Подразделение, несущее ответственность за концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков

Ответ. Отдел логистики

9. Отвечает за обслуживание проданной техники, обеспечивая ее ремонт, снабжая покупателей расходными материалами и запасными частями

Ответ. Сервисный отдел

10. Подразделение, несущее ответственность за комплексное обеспечение потребностей организации средствами производства, сырьем и материалами

Ответ. Отдел МТО (материально-техническое обеспечение)

11. Совокупность приемов и способов, с помощью которых розничные торговые предприятия осуществляют процесс продажи товаров это?

Ответ. Метод продажи

12. Если при приемке товаров с участием представителя изготовителя будет выявлена недостача товаров, то результаты приемки оформляются чем?

Ответ. Актом

13. По функциональному назначению основные комплексы услуг подразделяются на технологические, коммерческие, организационно-консультативные, информационные и финансовые. Коммерческий комплекс услуг включает в себя.....

Ответ. помощь в рекламировании товаров, комиссионные, посреднические услуги

14. Основная задача оптовой торговли?

Ответ. снабжение товарами розничной торговой сети

15. Управление денежным оборотом государства кем осуществляется?

Ответ. структурами Центрального банка Российской Федерации

16. Выделите два признака классификации рынков по характеру продаж:

Ответ. Оптовый и розничный рынки

17. Кто входит в состав субъектов договоров поставки:

Ответ. юридические лица и индивидуальные предприниматели

18. Ассортимент товаров представляет собой:

Ответ. набор товаров, объединенных по какому-либо одному или совокупности признаков, предназначенный для продажи населению

19. Какие экономические факторы оказывают влияние на торговый ассортимент?

Ответ. денежные доходы населения, уровень цен на товары, объем и структура спроса, объем и структура товарного предложения

ПК 1.9: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.

Закрытые ответы:

1. Как называется подразделение, несущее концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков?

- 1) сервисный отдел
- 2) отдел логистики**
- 3) отдел сбыта

2. Назовите сферу, в которой осуществляются следующие действия: работа складов, операции с запасами готовой продукции и обеспечение транспорта?

- 1) сфера проблем отдела логистики**
- 2) сфера проблем отдела сбыта
- 3) сфера проблем отдела сервисного обслуживания

3. Какая стадия товародвижения направлена на доведение товаров до потребителя?

- 1) подготовительная
- 2) товарная**
- 3) послереализационная

4. Какой из этапов послереализационной стадии товародвижения указан в списке?

- 1) формирование товарных партий
- 2) разработка продукции
- 3) потребление**

5. Какой тариф установлен только для отдельных видов товаров, грузов с понижением против общего тарифа?

- 1) специальный
- 2) льготный**
- 3) местный

6. Какими показателями характеризуются товарные запасы?

- 1) размер или объем товарных запасов в натуральном выражении
- 2) размер запасов, определяемый в днях оборота
- 3) размер товарных запасов, определяемый в денежном выражении
- 4) все ответы верны**

Открытые вопросы:

1. Деятельность в системе рыночных механизмов функционирования отечественных предприятий и международного товарного обмена, ставящая целью получение прибыли.

Ответ. Коммерческий процесс

2. Деятельность в сфере товарного обращения, в процессе которой меняется собственник товаров.

Ответ. Коммерция

3. Совокупность субъектов, объектов, прямых и обратных связей в сфере обращения по обмену потребительской стоимости на денежный эквивалент.

Ответ. Система коммерции

4. Покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков.

Ответ. Закупочная работа

5. Продавец, производящий, импортирующий или владеющий товарами и продающий их согласно условиям договора поставки

Ответ. Поставщик

6. Актив, принадлежащий розничной или оптовой торговле, предназначенный для бесперебойного осуществления товарооборота

Ответ. Товарные запасы.

7. Метод публичной продажи товаров, при котором покупателем является лицо, предложившее наивысшую цену.

Ответ. Аукцион

8. От каких факторов зависит выбор поставщика?

Ответ. От цены и качества продукции, географического положения, длительности отношений с поставщиками

9. Что относится к функциям закупочной логистики?

Ответ. выбор поставщиков.

10. Время размещения заявок и время получения – это время...

Ответ. это время ожидания

11. Тендер – это.

Ответ. конкурсный торг.

12. Какова основная цель логистики?

Ответ. доставить продукцию в заданное время, в нужном количестве и с заданным уровнем издержек.

13. Что такое логистика?

Ответ. наука и искусство управления материальным потоком;

14. Что такое материальный поток?

Ответ. Это имеющая вещественную форму продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций в заданном интервале времени;

15. Определите критерий выбора варианта организации товародвижения:

Ответ. оптимальный уровень обслуживания потребителей;

16. Что относится к прямым функциям службы логистики на предприятии?

Ответ. организацию складирования и хранения, управление запасами

17. С целью снижения чего предприятие создает запасы?

Ответ. потерь от закупки мелких партий товаров по более высоким ценам;

18. Основными критериями выбора лучшего поставщика является:

Ответ. низкие цены, короткое время выполнения заказов, оказание технической поддержки, удобство размещения, предлагаемый широкий ассортимент продукции.

19. Не является логистическим звеном:
Ответ. коммерческий банк.

Перечень тем курсовых работ

Междисциплинарный курс	МДК.01.01 Организация коммерческой деятельности
Специальность	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
Кафедра	Колледж
Темы курсовых работ:	
1.	Организация и развитие малых предприятий в торговле России.
2.	Разработка системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия
3.	Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях конкуренции.
4.	Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли
5.	Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
6.	Моделирование коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли по закупке и продаже потребительских товаров.
7.	Формирование коммерческих связей и организация коммерческой деятельности в оптовой торговле
8.	Организация закупочной деятельности оптового предприятия на товарном рынке
9.	Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле
10.	Организация финансового обеспечения коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли
11.	Оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли
12.	Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в торговле.
13.	Прогнозирование развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности торгового предприятия
14.	Влияние конъюнктуры потребительского рынка на коммерческую деятельность торгового предприятия.
15.	Маркетинговый подход к организации коммерческой деятельности предприятия розничной (оптовой) торговли
16.	Влияние материально-технической базы предприятий розничной торговли на эффективность коммерческой деятельности.
17.	Формирование оптимального торгового ассортимента предприятия розничной торговли.
18.	Закупка товаров и формирование коммерческих связей предприятиями розничной торговли на потребительском рынке
19.	Использование мерчендайзинга на предприятиях розничной торговли.
20.	Организация процесса продажи товаров и торгового обслуживания покупателей в розничной торговле
21.	Моделирование коммерческой деятельности и организационной системы управления торговым предприятием
22.	Проектирование бизнес-процессов и организационных систем предприятий оптовой или розничной торговли
23.	Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности предприятия оптовой (розничной) торговли.
24.	Выбор стратегии развития коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров
25.	Значение бизнес-планирования в реализации стратегии развития компании
26.	Анализ эффективности коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка (на примере конкретной фирмы)

27. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
28. Организация факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками
29. Роль франчайзинга в организации коммерческой деятельности фирмы.
30. Организация коммерческой деятельности компаний.
31. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству в розничной торговле
32. Организационно-технологические аспекты формирования торговых сетей и интегрированных торговых структур
33. Сравнительный анализ развития малых предприятий в торговле России и за рубежом.
34. Организация закупочно-сбытовой деятельности торгового предприятия.
35. Организация посредническо-коммерческой деятельности предприятия.
36. Организация работы коммерческих служб на предприятии
37. Управление товарными запасами на предприятии
38. Коммерческая информация и ее защита в коммерческой деятельности
39. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
40. Состояние и перспективы развития коммерции в условиях рынка

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании педагогического совета колледжа**

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ
ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ**

по междисциплинарному курсу

Организация коммерческой деятельности

Типовые тестовые задания на оценку знаний, формирующих компетенций

Тема.1 Основы содержания коммерческой деятельности

Практическая работа №1.1 "Формы и виды коммерческой деятельности, их функции"

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы к теме:

- 1) Что определило эволюцию обмена в полноценные торговые операции?
- 2) Кто является участниками сбытовой системы?.
- 3) В чем различие коммерческой деятельности и коммерческого процесса.

2.Решение практических задач по теме:

1.Составить таблицу: **Содержание, формы и виды коммерческой деятельности**

Содержание	Формы	Виды

2.Составить таблицу: **Функции коммерческой организации**

Функция	Описание
Организационная	
Экономическая	
Техническая	
Финансовая	
Маркетинговая	
Административная	
Коммерческая	
Мотивационная	
Контроля	

Практическая работа №1.2 "Торговля и коммерческая деятельность." Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы к теме:

- 1) Что отражает содержание коммерческой деятельности?
- 2) Чем различаются виды коммерческой деятельности?
- 3) Каковы основные направления коммерции?

2.Решение практических задач по теме:

Задание. Создать сравнительную характеристику понятиям «торговля» и «коммерческая деятельность»

Торговля	Коммерческая деятельность
Акт купли-продажи	
Товародвижение	

Продвижение товаров	
Операционная деятельность	
Формирование ассортимента	
Составление договоров поставки	
Оперативная организационная работа по продвижению товаров	
Получение прибыли	
Связи между покупателем и продавцом	

Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности

Практическая работа № 2.1 "Классификация субъектов коммерческой деятельности"

Форма проведения:

1. семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы к теме:

- 1) Каковы права и обязанности субъектов коммерческой деятельности
- 2) Что понимается под процессом товарного обращения?

2. Решение задач по теме. Заполните таблицу по следующей форме

Таблица. Классификация субъектов коммерческой деятельности

Признак	Категория
По масштабам деятельности	
По величине	
По инновационной деятельности	
По отношению к прибыли	
По формам собственности	
По способу обращения ценных бумаг	

Практическая работа № 2.2 "Характеристика организационно-правовых форм "

Форма проведения:

1. семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы к теме:

- 1) Как классифицируются предприятия по формам собственности?
- 2) Какие существуют формы дистрибьюторской деятельности?
- 3) Как классифицируются коммерческие организации с точки зрения получения прибыли?

2. Решение задач по теме. После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Таблица - Организационно-правовые формы

№	Организационно-правовые формы	Учредители	Источники образования	Ответственность по обязательствам	Дополнительные сведения
1	2	3	4	5	6
1	Индивидуальный предприниматель				
2	Полное товарищество				

3	Товарищество на вере (командитное товарищество)				
4	Общество с ограниченной ответственностью				
5	Общество с дополнительной ответственностью				
6	Открытое акционерное общество				
7	Закрытое акционерное общество				
8	Производственные кооперативы				
9	Государственные и муниципальные унитарные предприятия				
10	Общественные и религиозные организации (объединения)				
11	Фонды				
12	Ассоциации и союзы				

Тема 3. Цели, задачи и перспективы коммерческой деятельности

Практическая работа №3.1 "Цели субъектов коммерческой деятельности"

Форма проведения:

1 семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы к теме:

- 1) Чем миссия отличается от прибыли?
- 2) Каковы цели и задачи коммерческой деятельности сегодня?
- 3) Какой цели следует система закупочной деятельности?

2. Решение задач по теме. Заполнить таблицы по следующей форме:

Таблица. Цели субъектов коммерческой деятельности

субъект	цель
Оптовые посредники	
Розничные торговые предприятия	
Производственное предприятие	
Организация системы закупочной деятельности	
Предприятия сферы услуг	
Биржевая торговля	
Электронная торговля	
Социальная коммерция	

Таблица. Задачи предприятий в области коммерческой работы

Промышленные предприятия	Торговые предприятия

Практическая работа №3.2 "Основы организации коммерческой деятельности"

Тест №1. на проверку знаний.

Вставьте пропущенное.

- 1 _____ - процесс товарного обмена качественно различных товаров, сопровождающийся сменой собственности, с целью получения прибыли для коммерческих организаций и удовлетворения потребностей людей.
- 2 _____ - это стороны, находящиеся в деловых отношениях по производству продукции, ее купле-продаже и оказанию консультативных услуг.
- 3 _____ - это лицо (физическое или юридическое), осуществляющее предпринимательскую деятельность.
- 4 _____ - юридические лица, образованные в соответствии с законодательством РФ, а также иностранные юридические лица, компании и другие корпоративные образования, обладающие гражданской правоспособностью.
- 5 _____ - лица или организации, закупающие товары у товаропроизводителей для последующего сбыта.
- 6 _____ - собственник товара, который он приобрел с целью перепродажи.
- 7 _____ - это комплекс взаимосвязанных бизнес-процессов, направленных на получение прибыли.
- 8 _____ - это совокупность взаимосвязанных мероприятий или работ, направленных на создание определенного продукта или услуги для потребителей.
- 9 _____ - деятельность в системе рыночных механизмов функционирования отечественных предприятий и международного товарного обмена, ставящая целью получение прибыли.
- 10 _____ - деятельность в сфере товарного обращения, в процессе которой меняется собственник товаров.
- 11 _____ - это совокупность субъектов, объектов, прямых и обратных связей в сфере обращения по обмену потребительской стоимости на денежный эквивалент.
- 12 _____ - конечное состояние, к которому стремится коммерческая организация, результат запланированной деятельности.
- 13 _____ - работа, выполняемая по плану, определяющему алгоритм и сроки ее выполнения.

14. По какому классификационному признаку сгруппированы эти организации?

- 1-виоленты, эксплеренты, коммутанты
 - 2-коммерческие и некоммерческие
 - 3-коллективные и индивидуальные организации, крупные, мелкие и средние
 - 4-публичные и непубличные
 - 5-государственные и частные
- 1) по масштабам деятельности
 - 2) по отношению к прибыли
 - 3) по способу обращения ценных бумаг
 - 4) по отношению к собственности
 - 5) по отношению к инновациям.

15. Кто является покупателем?

- 1) лицо, приобретающее товар для своих нужд
- 2) лицо, осуществляющее оплату деньгами, с целью приобрести потребительную стоимость объекта
- 3) агент влияния
- 4) контрагент

16. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля
- 4) логистика

17. Как называется направление развития коммерческой организации, предполагающее инвестиции материнской компании в дочерние предприятия, расположенные в других странах?

- 1) мультинационализация
- 2) транснационализация
- 3) глобализация
- 4) интернационализация

18. Как называется направление развития коммерческой организации, означающее владение организацией пакетами акций иностранных корпорации?

- 1) мультинационализация
- 2) транснационализация
- 3) глобализация
- 4) интернационализация

Тема 4. Коммерческая деятельность в оптовой торговле

Практическая работа №4 "Организация оптовой продажи товаров"

Форма проведения:

Семинар (обсуждение теоретических вопросов)

- 1) Каковы роли оптового предприятия в системе товародвижения?
- 2) Какие элементы включает оптовая торговля?
- 3) Как новые технологии влияют на развитие оптовой торговли

2. Решение задач по теме. Заполнить таблицы по следующей форме:

Таблица 1. Функции и направления работы оптовых организаций

Направления	Функции
Формирование торгового ассортимента	
Бесперебойное снабжение	
Построение экономической системы торговли	
Проведение мероприятий по улучшению качества продукции	
Поиск поставщиков товаров для розничного звена	
Экономия издержек	

Опт берет на себя затраты, связанных с продолжением производственных операций	
---	--

Таблица2.Классификация оптовых предприятий по масштабу деятельности

Оптовое предприятие	описание
Эксклюзивный дистрибьютор	
Региональный дистрибьютор	
Общенациональные опт.предприятия	
Брокеры	

Таблица3. Роли оптового предприятия в системе товародвижения.

Роль оптового предприятия	Функции	Отношение к собственности на товар
Независимый субъект рынка		
Посредник		
Организатор, координатор		
Распространитель информации		
Реселлер		
Экспортер, импортер товаров		

Тема 5. Организация розничной продажи товаров

Практическая работа №5 "Характеристика по типам магазинов. "

Форма проведения

1.семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы к теме:

- 1) Чем розничная торговля отличается от оптовой?
- 2) Какие услуги оказываются на розничных предприятиях?
- 3) Какие основные направления электронной коммерции наблюдают на современном рынке?

2.Решение задач по теме. Составить основную характеристику по типам магазинов.

Таблица. Основные типы стационарных торговых объектов

Типы магазинов	характеристика
Универсальный магазин	
Специализированный магазин	
Гастроном	

Супермаркет(универсам)	
Дискаунтер	
Минимаркет(магазин «продукты»)	
Универмаг	
Магазин-салон(бутик)	
гипермаркет	
Торговый центр	
Торговый комплекс	

Тема 6. Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия
Практическая работа №6.1 "Функции управления розничного предприятия"

Форма проведения

1.семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы к теме:

- 1) Какова основная функция розничного торгового предприятия?
- 2) Каким требованиям должна отвечать структура управления розничным торговым предприятием?

2. Решение практических задач. Составить характеристику функциям розничного торгового предприятия.

Таблица. Функции розничного торгового предприятия.

Функции	Характеристика
Предвидение	
Планирование	
Организация торгово-технологического процесса	
Организация работы предприятия и коллектива	

Мотивация сотрудников	
Мотивация к потреблению	
Контроль деятельности	
Регулирование	
Гуманизация деятельности	

Составить требования к розничным торговым предприятиям

№	Требования	характеристика
1	Безопасность и комфорт	
2	Технические	
3	Архитектурные	
4	Противопожарные	
5	Санитарно-гигиенические	
6	Эстетические	
7	Эргономические	

Практическая работа № 6.2 "Торгово-технологический процесс"

Форма проведения

1.семинар(обсуждение теоретических вопросов).

Вопросы для обсуждения:

- 1) Назовите основные стадии и этапы ТТП.
- 2) Как происходит приемка товаров по количеству и качеству?
- 3) Как обеспечить безопасное хранение товаров?

2.Решение практических задач.

Задание 1 . Составить характеристику операциям розничного торгового предприятия.

Таблица. Операции ТТП

Коммерческие	технологические

Задание 2. Составить схему ТТП в магазине самообслуживания

Задание 3. Составить схему организации продажи товаров в магазинах с разными методами обслуживания

Тема 7.Товарные запасы

Практическая работа № 7.1 "Показатели эффективности"

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) С какой целью создаются товарные запасы?
- 2) Как классифицируются товарные запасы?

2.Решение практических задач

Задача 1.

Определить уровень товарных запасов за последнее число мая и июня и рассчитать оборачиваемость товаров за II квартал, исходя из следующих данных по торговому предприятию.

Исходные данные:

Месяцы	Товарный запас на 1-ое число месяца	Товарооборот за месяц
Апрель	9849	6047
Май	8887	4540
Июнь	8850	3898
Июль	9300	-

Задача 2.

Рассчитайте показатели эффективности использования товарных запасов. Определите наиболее ликвидные товарные группы.

Товарные запасы в закупочных ценах на начало мес., тыс. руб.:

	Молоко и молочные продукты	Хлебобулочные изделия	Мясо и мясопродукты
Январь	160	36	430

Февраль	170	58	540
Март	135	43	670
Апрель	120	50	650
Торговая наценка, %	20	10	25
Товарооборот, тыс. руб.	4 000	2 500	6 000

Практическая работа № 7.2 "Организация работ в оптовой и розничной торговле"

Форма проведения:

Тест №2 на проверку знаний.

Вставьте пропущенное.

1 _____ - вид коммерческой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательстве, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным использованием.

2 _____ - покупка больших партий товаров оптовыми организациями у поставщиков.

3 _____ - это продавец, производящий, импортирующий или владеющий товарами и продающий их согласно условиям договора поставки

4 _____ - традиционное место закупки оптовых партий товаров, мероприятие, действующее кратковременно или периодически, рынок, на котором предприятия заключают между собой прямые договоры и совершают коммерческие сделки.

5 _____ - рынок товаров, ведущий деятельность в определенный временной интервал в одном и том же месте.

6 _____ - денежная сумма, за которую может быть куплен товар. Она определяется конъюнктурой рынка, платежеспособным спросом.

7 _____ - метод публичной продажи товаров, при котором покупателем является лицо, предложившее наивысшую цену.

8 _____ - имеет исключительные права от производителя на распространение продукта.

9 _____ - это сбыт товаров оптовыми покупателями, которые приобретают товары для дальнейшей перепродажи.

10 _____ - интегрированная последовательность операций, совершаемых специалистами склада по приемке, размещению, хранению и отпуску товаров

11. _____ - это процесс установления соответствия фактического наличия товаров, веса, товарных единиц, товарных мест количеству, указанному в товарно-сопроводительных документах

12. _____ - актив, принадлежащий розничной или оптовой торговле, предназначенный для бесперебойного осуществления товарооборота

13.Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами?

- 1) аукцион
- 2) ярмарка
- 3) оптовая ярмарка
- 4) оптовый рынок

14.Как называется функция по закупке продукции узкого производственного ассортимента большими партиями и формирование торгового ассортимента с учетом специализированного спроса розничных предприятий?

- 1) концентрация товарных запасов
- 2) регулирование
- 3) распределение
- 4) формирование товарного ассортимента

15.Кто такой вендор?

- 1) реализатор
- 2) поставщик или производитель товара
- 3) организатор товародвижения
- 4) посредник

16. Что такое вендинг?

- 1) развозная торговля
- 2) торговля через автоматы
- 3) посылочная торговля
- 4) комиссионная торговля

17.Как называется совокупность методов выкладки товаров, позволяющая активизировать продажи.

- 1) мерчандайзинг
- 2) торгово-технологический процесс
- 3) технология подготовки товаров к продаже
- 4) складской торгово-технологический процесс

18.Какими показателями характеризуются товарные запасы?

- 1) размер или объем товарных запасов в натуральном выражении
- 2) размер запасов, определяемый в днях оборота
- 3) размер товарных запасов, определяемый в денежном выражении
- 4) все ответы верны

19.Как называется функция «получение прибавочного продукта, стоимости, созданной трудом торгового персонала»?

- 1) обеспечение непрерывности воспроизводства товаров
- 2) получение прибыли
- 3) обеспечение бесперебойности обращения
- 4) достижение соответствия между спросом и предложением

20.Что включает управление товарными запасами в торговом предприятии?

- 1) анализ состояния ТЗ, планирование размера(нормирование), контроль состояния и регулирование.
- 2) анализ состояния ТЗ, планирование размера(нормирование), организацию хранения
- 3) планирование размера(нормирование), организацию хранения, регулирование

4) организацию хранения, регулирование, контроль, планирование размера (нормирование)

**Тема 8. Государственное регулирование коммерческой деятельности
Практическая работа №8.1 "Направления государственного регулирования".**

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) С какой целью осуществляется гос.регулирование коммерческой деятельности?
- 2) Каковы направления гос.регулирования

2. Решение практических задач. Составить характеристику направлениям государственного регулирования.

Таблица. Направления государственного регулирования коммерческой Деятельности

Направления регулирования	Характеристика
Информационное регулирование	
Антимонопольное регулирование	
Налоговое регулирование	
Трудовое регулирование	
Отчетность перед населением	
Формирование торговых реестров	
Контроль и надзор: А) соблюдение санитарных требований Б) соблюдение правил торговли В) в области финансовой деятельности	

Г) следование экологическим стандартам	
---	--

Практическая работа №8.2 "Виды договоров в торговле"

Решение практических задач.

Задание: разработать договор купли-продажи, учесть все требуемые показатели договора, составить оферту и акцепт и прийти к единому решению. Затем утвердить договор. Договор защищают перед преподавателем. Для осуществления этого задания группа разбивается на отдельные подгруппы по 2 человека, первый составляет договор

Для выполнения работы студент должен знать: процедуры заключения договора, требования законодательства для признания наличия договора, требование к существенным условиям договора.

В результате выполнения работы студент должен уметь применять нормы права для оценки действий сторон коммерческого договора в процессе его заключения и исполнения.

Ход работы:

1. Изучите виды договоров, которые применяются в коммерции, в Гражданском Кодексе РФ;
2. После изучения ГК РФ заполните таблицу по следующей форме:

Таблица 1 – Виды договоров, применяемых в торговле

Наименование договора	Заключение договора	Субъект договора	Объект договора	Условия договора	Права субъекта	Обязанности субъекта	Форма договора
Договор поставки							
Договор купли-продажи							
Договор аренды							

Практическая работа №8.3 "Законодательная защита"

Тест №3 на проверку знаний.

1. Что регулирует законодательство в области защиты прав потребителей?

- 1) маркировку акцизных товаров
- 2) просвещение потребителей
- 3) особенности электронной коммерции
- 4) особенности разносной торговли

2. Какие документы должен предоставить покупатель, чтобы вернуть товар

- 1) паспорт
- 2) заявление на возврат
- 3) паспорт и заявление на возврат
- 4) жалобу и паспорт

3. Через какой срок происходит возвращение денег после подачи заявления на возврат товара?

- 1) в течение 10 дней

- 2) в течение 5 дней
- 3) в течение 15 дней
- 4) в течение 20 дней

4. При продаже каких материалов обязательно выдается товарный чек?

- 1) керамических стройматериалов
- 2) керамической посуды
- 3) фаянсовой посуды
- 4) фарфоровой посуды

5. Какие товары запрещено возвращать или обменивать на аналоги?

- 1) хозяйственные жидкости
- 2) парфюмерные жидкости
- 3) лекарства
- 4) металлическую посуду

6. В каком виде допускается оформление ценников?

- 1) на электронном табло
- 2) на световом табло
- 3) на грифельной доске
- 4) все ответы верны

7. Когда наступает гарантийный срок годности?

- 1) со дня продажи товара
- 2) со дня изготовления товара
- 3) со дня поступления товара в магазин, что подтверждается товарно-сопроводительными документами
- 4) со дня начала продажи и перемещения его в торговый зал.

8. Каковы методы государственного регулирования?

- 1) экономические, административные
- 2) экономические, административные, психологические
- 3) экономические, организационного развития, психологические
- 4) экономические, организационной эффективности, психологические

9. Какова задача информационного обеспечения коммерческой деятельности со стороны государства и муниципальных органов?

- 1) анализ рынка в целом
- 2) применение единого порядка и правил сертификации и стандартизации
- 3) контроль качества обслуживания населения
- 4) анализ размещения объектов торговли

10. Каковы способы и приемы муниципального регулирования?

- 1) валютное регулирование
- 2) разработка правил торговли
- 3) размещение торговых объектов
- 4) таможенное регулирование

11. Методом какого регулирования является определение акцентов развития коммерческих субъектов?

- 1) государственное регулирование

- 2) административного регулирования
- 3) муниципального регулирования
- 4) административного и экономического регулирования

12. Как классифицируют договоры по встречному исполнению обязательств?

- 1) устные и письменные
- 2) односторонние и двусторонние
- 3) нотариально заверенные и устные
- 4) возмездные и безвозмездные

13. Как классифицируют договоры по форме заключения?

- 1) устные и письменные
- 2) односторонние и двусторонние
- 3) нотариально заверенные и устные
- 4) возмездные и безвозмездные

14. Что регулирует Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров?

- 1) права и обязанности продавца и покупателя
- 2) продажа товаров, приобретаемых для личного потребления
- 3) продажа товаров с аукциона
- 4) продажа фондовых бумаг и акций

15. Что включает информационное регулирование как направление воздействия государства на коммерческую деятельность?

- 1) формирование статистических отчетов и обзоров о состоянии коммерческой отрасли
- 2) информацию об установлении предельного уровня цен на отдельные группы товаров
- 3) методическую информацию по расчету налогов
- 4) меры по антимонопольному регулированию

16. Система законодательных актов и стандартов, модеризирующих деловые и экономические вопросы коммерции с целью обеспечения единого экономического пространства страны,- _____

17. Соблюдение баланса экономических интересов государства, коммерции и населения,- _____

18 _____ -это юридический договор на покупку активов, товаров или имущества покупателем у продавца или поставщика

19 _____ -предложение продать или приобрести товар или услугу при определенных условиях

20 _____ -это юридическое обязательство двух или более сторон по установлению , изменению или прекращению гражданских обязанностей и осуществлению прав.

Тема 9. Организация коммерческой работы промышленного предприятия

Практическая работа №9 "Характеристика функций коммерческих службы"
Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) Какие задачи стоят перед коммерческими службами промышленного предприятия?
- 2) Какие цели деятельности у коммерческих служб?

2.Решение практических задач.**Задание 1. Составить характеристику функций коммерческих служб промышленного предприятий**

Таблица. Функции коммерческих служб промышленного предприятий

№	Коммерческая служба	Характеристика функций
1	Отдел материально-технического обеспечения(МТО)	
2	Отдел координации закупок и продаж	
3	Отдел сбыта	
4	Отдел маркетинга	
5	Коммерческий отдел	
6	Отдел внешнеэкономических связей	

Задание 2. Определить задачи и функции сбытовой системы предприятия.

Таблица. Задачи и функции сбытовой системы предприятия.

Задачи	Функции
Сбыт продукции	
Создание и организация системы сбыта-сбытовой системы	
Договорная работа с покупателями	
Планирование отгрузки товаров в соответствии с графиком и заключенными договорами	
Выполнение плана сбыта	
Учет отгруженной продукции	

Тема 10. Организация труда специалистов коммерческих служб

Практическая работа №10.1 "Обязанности персонала коммерческих служб" Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

1) какие административные должности входят в состав коммерческих служб?

2) Как соотносятся категории профессионализма, этики и морали?

2. Решение практических задач.

Задание 1. Изучить квалификационные характеристики персонала

Обязанности службы маркетинга	
Начальник маркетингового отдела	Специалист маркетинговой службы

Обязанности службы сбыта	
Начальник отдела сбыта	Специалист службы сбыта

Обязанности отдела логистики	
Начальник отдела логистики	Персонал отдела логистики

Обязанности сервисного отдела	
Начальник сервисного отдела	Специалист сервисного отдела

Обязанности отдела материально-технического снабжения(обеспечения)	
Начальник МТО	Специалист МТО

Задание 2.Изучение моральных и этических установок.

Таблица. Соотношение профессионализма, этики и морали

Критерии профессионализма	Этические установки	Моральные установки	Результат
Компетентность			
Удовлетворенность			
Востребованность			
Успех			

Практическая работа №10.2 "Организация труда".

Тест№4 на проверку знаний.

Вставьте пропущенное.

- 1 _____-это ощущение недостатка чего-либо, выражающееся в потребности и в обеспечении этой потребности платежными средствами
- 2 _____-выражается в объеме потребления продукта в течение рассматриваемого временного интервала
- 3 _____-такой вид спроса, который определяется объемом рыночных продаж
- 4 _____-это ориентир для будущих продаж
- 5 _____-это потенциальная востребованность товаров, которые только выходят на рынок
- 6 _____-это покупки лавинообразного характера
- 7 _____-это маркетинговая стратегия электронной торговли, позволяющая выделить целевую аудиторию для показа рекламы и повышающая таким образом действенность рекламных сообщений
- 8 _____-это структурное подразделение предприятия, отвечающее за изучение рынка, удовлетворение потребителей и получение прибыли на этой основе
- 9 _____-это отдел, отвечающий за реализацию продукции, удовлетворение целевых рынков, выполнение договоров поставки и несущий ответственность за своевременную поставку продукции
- 10 _____-это подразделение, несущее ответственность за концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков
- 11 _____-отвечает за обслуживание проданной техники, обеспечивая ее ремонт, снабжая покупателей расходными материалами и запасными частями
- 12 _____-это подразделение, несущее ответственность за комплексное обеспечение потребностей организации средствами производства, сырьем и материалами

13. Установите соответствие:

- 1-функции отдела МТО
- 2-функции отдела координации закупок и продаж
- 3-функции отдела сбыта
- 4-функции отдела маркетинга
- 5-функции коммерческого отдела
- 6-функции отдела внешнеэкономических связей
 - 1) мониторинг закупок и поставок
 - 2) таможенная работа и оформление грузов
 - 3) анализ рынка материалов, необходимых для производства продукции
 - 4) поиск покупателей и установление с ними долгосрочных отношений
 - 5) отгрузка готовой продукции в соответствии с заключенными условиями договора поставки
 - 6) изучение и прогнозирование рынка сбыта
 - 7) создание имиджа предприятия на рынке и фирменного стиля продукции

14. Какие сотрудники помогают торговым представителям в деятельности, не связанной с продажами, управляя рекламной деятельностью, отправляя корреспонденцию, контролируя логистику конференций и выставок?

- 1) сотрудники отдела логистики
- 2) координаторы продаж
- 3) сотрудники сервисной службы
- 4) сотрудники отдела МТО

15. Как называются правила организации потока движения товаров к потребителю?

- 1) сбытовая политика
- 2) маркетинговая политика
- 3) политика предприятий в области закупок
- 4) активная ценовая политика

16. Каковы основные направления функции сбыта?

- 1) организация сбыта, координация работы подразделений, контроль и организация таможенного сопровождения международных грузов
- 2) организация сбыта, координация работы подразделений, контроль и регулирование
- 3) прогнозирование, организация сбыта, координация работы подразделений и контроль
- 4) изучение спроса, организация сбыта, координация работы подразделений и контроль

17. Как называется потенциальная востребованность товаров, которые только выходят на рынок?

- 1) формирующий спрос
- 2) рыночный спрос
- 3) неудовлетворенный спрос
- 4) реализованный спрос

18. Какова цель формирования спроса?

- 1) побуждение покупателей к последующим покупкам
- 2) реализация продукции
- 3) обеспечение последующих покупок
- 4) информирование о существовании товара

19. Как называется подразделение, несущее концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков?

- 1) сервисный отдел
- 2) отдел логистики
- 3) отдел сбыта
- 4) отдел МТО

20. Назовите сферу, в которой осуществляются следующие действия: работа складов, операции с запасами готовой продукции и обеспечение транспорта?

- 1) сфера проблем отдела логистики
- 2) сфера проблем отдела сбыта
- 3) сфера проблем отдела сервисного обслуживания
- 4) сфера проблем отдела МТО

Тема 11. Товародвижение и транспорт

Практическая работа №11.1 "Прямые и обратные связи этапов товародвижения".

Форма проведения:

1. семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения

- 1) Какая процедура называется товародвижением?
- 2) В чем состоит цель товародвижения?
- 3) Что представляет собой канал товародвижения?

2. Решение практических задач.

Задание 1. Изучить прямые и обратные связи этапов товародвижения

Таблица. Прямые и обратные связи этапов товародвижения

Этапы товародвижения			
Трансфер товаров и финансов		Трансфер информации	
Прямые связи	Обратная связь	Прямые связи	Обратная связь

Задание 2. Изучение функций канала товародвижения и их содержание

Таблица. Содержание функций каналов товародвижения

Функции	Характеристика
Анализ рынка	
Стимулирование сбыта	
Организация контактов с покупателями	

Адаптация товара	
Проведение переговорного процесса	
Организация каналов товародвижения	
Финансовая деятельность	
Страхование рисков	

Практическая работа №11.2." Изучение стадий товародвижения "

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) Какие торговые факторы влияют на товародвижение?
- 2) Как определить коэффициент звенности товародвижения?

2.Решение практических задач.

Задание1. Изучение стадий товародвижения

1 стадия- подготовительная

Этапы	Содержание
1.выявление спроса на товар и составление производственного плана	
2.разработка продукции	
3.заготовка сырья	
4.производство продукции	
5.контроль качества	

2 стадия- товарная

Этапы	Содержание
1.хранение товаров	
2.формирование товарных партий	
3.транспортировка товаров	

4.подготовка товаров к продаже	
5.реализация товаров	

3 стадия- послереализационная

Этапы	Содержание
1.потребление	
2.послепродажное обслуживание	
3.перепродажа товаров	

4 стадия-утилизация

Этапы	Содержание
1.повторное использование товаров	
2.утилизация	

Задание 2. Изучить факторы, влияющие на товародвижение: производственные, транспортные, социальные, торговые

Тема 12.Транспортное обеспечение коммерческой деятельности

Практическая работа №12.1" Критерии эффективности транспортной системы "

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) Какие показатели технологического процесса зависят от качества транспортного обеспечения?
- 2) Что обеспечивает транспортный сервис коммерческой деятельности?

2. Решение практических задач.

Задание 1.Выбрать критерии эффективности транспортной системы: стоимость доставки груза, время доставки, надежность грузоперевозок, экологические последствия.

Задание 2. Определить условия выбора транспортных средств и перевозчика

Задание 3.Изучить значимые условия, которые влияют на транспортные издержки. Виды тарифов

Практическая работа №12.2"Транспортное обеспечение коммерческой деятельности"

Тест№5 на проверку знаний.

1.Какая стадия товародвижения направлена на доведение товаров до потребителя?

- 1) подготовительная
- 2) товарная
- 3) послереализационная
- 4) стадия утилизации

2.Каковы функции каналов товародвижения?

- 1) стимулирование сбыта
- 2) производство товаров повседневного спроса
- 3) стимулирование производства
- 4) производство товаров производственного назначения

3.Что относится к обратным связям товародвижения?

- 1) претензии и рекламации
- 2) оформление заказа
- 3) складирование
- 4) размещение и использование информации

4.Установите соответствие.

Содержание функций каналов товародвижения:

- 1-сбор сведений и их обработка с целью выявления товародвижения
 - 2-поощрение к повторным и последующим покупкам
 - 3-поддержание связей с постоянными покупателями
 - 4-производство товаров, соответствующих запросам потребителей
 - 5-согласование сроков поставок, цен, условий доставки для осуществления акта купли-продажи
 - 6-складирование, обработка и перемещение товаров
 - 7-изыскание финансовых средств для компенсации издержек по функционированию каналов товародвижения
 - 8-ответственность за бесперебойное функционирование канала сбыта
- 1) адаптация товаров
 - 2) проведение переговорного процесса
 - 3) стимулирование сбыта
 - 4) финансовая деятельность
 - 5) организация каналов товародвижения
 - 6) организация контактов с покупателями
 - 7) анализ рынка
 - 8) страхование рисков

5.Назовите этап товарной стадии

- 1) выявление спроса на товар
- 2) послепродажное обслуживание
- 3) подготовка товаров к продаже
- 4) потребление товаров

6.Какой из этапов послереализационный стадии товародвижения указан в списке?

- 1) формирование товарных партий
- 2) разработка продукции

- 3) транспортировка товаров
- 4) потребление

7.Какой тариф установлен только для отдельных видов товаров, грузов с понижением против общего тарифа?

- 1) специальный
- 2) льготный
- 3) местный
- 4) договорной

8_____ -система мероприятий по доставке товара к местам продажи в точно определенный срок и с максимально высоким уровнем сервиса

9_____ -комплекс операций по доведению товаров до розничной торговли, включающий закупку товаров, их доставку, приемку, хранение, подготовку к продаже и реализацию.

10_____ -означает самовывоз товаров розничными предприятием. Для этого оно должно иметь собственный автотранспорт или заказывать его у партнеров-транспортных организаций.

11_____ -это завоз транспортом поставщиков в согласованные сроки. Такая доставка позволяет эффективнее использовать транспорт и рабочую силу, снижает издержки.

12_____ -фиксированные, связанные с обслуживанием постоянной инфраструктуры, или переменные, операционные затраты на доставку товаров.

13_____ -цены на транспортные услуги, согласованная денежная стоимость услуг перевозчика.

14_____ -это логистическая функция по перемещению товаров, включающая транзакционные операции, экспедиторские, информационные услуги и работы по грузопереработке, страхованию и охране грузов.

15_____ -это комплекс защитных средств товаров и система подготовки товаров к транспортировке, складированию, логистике, продаже и конечному использованию.

Тема 13. Инфраструктура коммерческой деятельности

Практическая работа №13."Основные сегменты деловой среды "

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) Какие отрасли и элементы составляют инфраструктуру коммерческой деятельности
- 2) Какая система называется инфраструктурой коммерческой деятельности?.

2.Решение практических задач.

Задание1.Для изучения степени влияния деловой среды нужно изучить основные сегменты:

Культурный сегмент-
Техносфера-

Инфосфера-
 Сегмент знаний и образования-
 Политический сегмент-
 Правовой сегмент-
 Природный сегмент-
 Демографический сегмент-
 Социальный сегмент-
 Экономический сегмент-
 Управленческий сегмент-

Задание 2. Написать характеристику различных рынков электронной коммерции
Таблица. Различие рынков электронной коммерции

Характеристика	B2B	B2C	B2G	C2G
Цель покупки				
Средний бюджет покупки				
Объем заказов				
Количество клиентов				
Реклама и маркетинг				

Задание 3. Определить основные характеристики для продуктов, пригодных для обмена на товарной бирже

Тема 14. Информационное обеспечение коммерческой деятельности
Практическая работа №14. "Состав, источники и принципы использования коммерческой информации".

Форма проведения:

Тест №6 на проверку знаний

Вставьте пропущенное.

1 _____ -это система взаимосвязанных отраслей, обеспечивающих бесперебойное и эффективное функционирование субъектов рынка.

2 _____ -это сложная система взаимосвязанных элементов: рынка как совокупности социально-экономических отношений в сфере обмена, государства, предприятий как объектов прав и имущественных комплексов

3 _____ -это заранее утвержденная сумма денежных средств, выданная банком субъекту коммерческой деятельности, для выполнения финансовых обязательств.

4 _____ -материальные носители фиксированной информации о товарах, товародвижении и перевозчике.

5 _____ -текстовая и графическая информация, нанесенная на товар или упаковку с целью информировать потребителей о товаре.

6 _____ - документ, описывающий стратегию коммерческого проекта, организационно-экономические и финансово-управленческие условия обоснования нового бизнеса.

7. Как характеризуется необеспеченный кредит?

- 1) в случае если заемщик не исполняет своих обязательств, кредитор вступает во владение активом
- 2) по договору заемщик гарантирует некоторые активы в качестве залога
- 3) он не связан с какой-либо конкретной частью имущества
- 4) он связан с какой-либо частью имущества

8. На кого ориентированы реклама и маркетинг на рынке товаров потребительского назначения B2C?

- 1) на неограниченное число клиентов
- 2) на конкретного клиента
- 3) на информирование государственных и муниципальных заказчиков
- 4) на информирование конкретных клиентов

9. На каком рынке продаются товары, имеющие невысокую цену и самый незначительный оборот?

- 1) рынок услуг
- 2) рынок товаров повседневного спроса
- 3) рынок товаров производственного назначения
- 4) рынок государственных учреждений

10. Какое программное обеспечение относится к системе управления контентом?

- 1) прокси-серверы, брандмауэры, системы шифрования
- 2) серверы и блоки, управляемые голосом
- 3) веб-аналитика, анализ текста, прикладной программный интерфейс
- 4) база данных, промежуточное программное обеспечение приложений

11. Какое программное обеспечение относится к аппаратному?

- 1) веб-аналитика, анализ текста, прикладной программный интерфейс
- 2) база данных, промежуточное программное обеспечение приложений
- 3) компоненты доступа к данным, протоколы связи, специализированные серверы
- 4) серверы, прокси-серверы, брандмауэры, системы шифрования

12. На каких биржах могут быть предусмотрены операции по выдаче и погашению ценных бумаг, выплаты доходов и дивидендов?

- 1) фондовая биржа
- 2) товарная биржа
- 3) валютная биржа
- 4) биржевые торги иностранной валюты

13. Что такое хеджирование?

- 1) обеспечение рынка товарами
- 2) сбор и распространение информации
- 3) защита и страхование цен от изменяющихся курсов на валютном рынке
- 4) предоставление биржами площадки для покупки и продажи товаров

14. Что включает коммерческая информация?

- 1) организационный контент
- 2) сведения о социальных и производственных отношениях
- 3) сведения о конъюнктуре рынка, конкурентах и конкурентной среде
- 4) генеральную совокупность информации в организации

15.Что включает комплексная информация?

- 1) организационный контент
- 2) сведения о социальных и производственных отношениях
- 3) сведения о конъюнктуре рынка, конкурентах и конкурентной среде
- 4) генеральную совокупность информации в организации

16.Какому принципу соответствуют действия по быстрому представлению и использованию информации?

- 1) принцип эффективности
- 2) принцип практичности
- 3) принцип группировки информации
- 4) принцип технологичности

17.Для чего предназначена потребительская информация?

- 1) дополняет основополагающую информацию
- 2) служит стимулированию сбыта
- 3) содержит основные сведения о виде товара
- 4) содержит сведения о предназначении товара

18.Какой субъект коммерческой деятельности несет ответственность за нанесение торговой маркировки?

- 1) магазин
- 2) предприятие-производитель
- 3) оптовое торговое предприятие
- 4) товарная биржа

19.К каким документам относятся сертификаты соответствия, протоколы испытаний, акты списания?

- 1) к качественным
- 2) количественным
- 3) расчетным
- 4) комплексным

20. К какой информации относятся сведения, зашифрованные в штрих-коде?

- 1) основополагающая товарная информация
- 2) стимулирующая товарная информация
- 3) коммерческая товарная информация
- 4) потребительская товарная информация

Тема 15.Сотрудничество в коммерческой деятельности

Практическая работа №15." Отрасли коммерческой деятельности "

Форма проведения:

1.семинар (обсуждение теоретических вопросов)

Вопросы для обсуждения:

- 1) Раскройте понятие социальной коммерции.

2) Какие инструменты социальной коммерции служат стимулированию продаж?

2.Решение практических задач.

Задание 1. Дать характеристику каждой отрасли коммерческой деятельности:

- ломбарды-
- коммерция масс-медиа-
- социальная коммерция-
- гостиничные и туристические услуги-
- коммерция в сфере внешнеэкономической деятельности-
- экспортно-импортные операции-
- коммерция в сфере интеллектуальной собственности
- торговля банковскими продуктами-
- коммерция на рынке недвижимости, аренда-

Задание 2. Изучить направления способов продвижения банковских продуктов

Таблица. Способы продвижения банковских продуктов

Направления	Характеристика способов продвижения
Цифровизация банковских услуг	
Применение чат-ботов для обслуживания клиентов	
Сегментирование – таргетинг-персонализация	
Интеграция машинного обучения и искусственного интеллекта	
Инновации в области голосового поиска информации	
Адаптация банков и финансовых продуктов к омниканальному опыту клиентов	

**Приложение 5
к рабочей программе**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании педагогического совета колледжа**

ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ

ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ

по междисциплинарному курсу

Организация коммерческой деятельности

Билеты для зачета

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	МА.Ефремова

Билет № 1

1. Теоретический вопрос

Сущность и содержание коммерческой деятельности

2. Тестовое задание

1. Кто является покупателем?

- 1) лицо, приобретающее товар для своих нужд
- 2) лицо, осуществляющее оплату деньгами, с целью приобрести потребительную стоимость объекта
- 3) контрагент

2. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля

3. Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажи товара

- 1) торговая деятельность
- 2) рыночные отношения
- 3) торговые отношения

3. Практическое задание:

Составить таблицу: **Функции коммерческой организации**

Функция	Описание
Организационная	
Экономическая	
Техническая	
Финансовая	
Маркетинговая	
Административная	
Коммерческая	
Мотивационная	
Контроля	

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	МА.Ефремова

Билет № 2

1. Теоретический вопрос

Виды субъектов коммерческой деятельности, их функции, права и обязанности

2. Тестовое задание

1.Какая форма торговли предназначена для продажи товаров, обладающих уникальными свойствами?

- 1) аукцион
- 2) ярмарка
- 3) оптовая ярмарка
- 4) оптовый рынок

2.Как называется функция по закупке продукции узкого производственного ассортимента большими партиями и формирование торгового ассортимента с учетом специализированного спроса розничных предприятий?

- 1) концентрация товарных запасов
- 2) регулирование
- 3) распределение
- 4) формирование товарного ассортимента

3.Кто такой вендор?

- 1) реализатор
- 2) поставщик или производитель товара
- 3) организатор товародвижения
- 4) посредник

3. Практическое задание:

Сравните методы продажи товаров в оптовой и розничной торговле. Результаты оформите в таблице.

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ		РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ	
Название метода	Характеристика	Название метода	Характеристика

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет № 3

1. Теоретический вопрос

Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности

2. Тестовое задание

1. Как называется совокупность методов выкладки товаров, позволяющая активизировать продажи.

- 1) мерчандайзинг
- 2) торгово-технологический процесс
- 3) технология подготовки товаров к продаже
- 4) складской торгово-технологический процесс

2. Какими показателями характеризуются товарные запасы?

- 1) размер или объем товарных запасов в натуральном выражении
- 2) размер запасов, определяемый в днях оборота
- 3) размер товарных запасов, определяемый в денежном выражении
- 4) все ответы верны

3. Как называется функция «получение прибавочного продукта, стоимости, созданной трудом торгового персонала»?

- 1) обеспечение непрерывности воспроизводства товаров
- 2) получение прибыли
- 3) обеспечение бесперебойности обращения
- 4) достижение соответствия между спросом и предложением

3. Практическое задание: В городе с населением 125 тыс. жителей функционирует 160 предприятий розничной торговли. Определите плотность торговой сети города.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	Т.И. Фадеева

Билет № 4

1. Теоретический вопрос

1. Коммерческая деятельность в оптовой торговле: цели и функции, организация закупочной работы

2. Тестовое задание

1. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля

2. Кто такой вендор?

- 1) реализатор
- 2) поставщик или производитель товара
- 3) организатор товародвижения

3. Что такое вендинг?

- 1) развозная торговля
- 2) торговля через автоматы
- 3) посылочная торговля

3. **Практическое задание:** Региональная торговая сеть насчитывает 160 магазинов розничной торговли, в которых ежедневно обслуживается 240 тыс. покупателей. Какое количество покупателей обслуживает каждый из магазинов этой сети в среднем в месяц и за год?

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составители	М.А.Ефремова

Билет № 5

1. Теоретический вопрос

Торгово-технологический процесс в оптовой торговле: приемка товаров по количеству и качеству, прогрессивные технологии.

2. Тестовое задание

1. Что регулирует законодательство в области защиты прав потребителей?

- 1) маркировку акцизных товаров
- 2) просвещение потребителей
- 3) особенности электронной коммерции
- 4) особенности разносной торговли

2. Какие документы должен предоставить покупатель, чтобы вернуть товар

- 1) паспорт
- 2) заявление на возврат
- 3) паспорт и заявление на возврат
- 4) жалобу и паспорт

3. Через какой срок происходит возвращение денег после подачи заявления на возврат товара?

- 1) в течение 10 дней
- 2) в течение 5 дней
- 3) в течение 15 дней
- 4) в течение 20 дней

3. Практическое задание:

В сети магазинов компании-дискаунтера Walmart трудится 2,3 млн. человек, а годовая выручка составила 500 млрд. долл. США. Определите производительность труда в расчёте на 1 работника за год, за месяц и за день.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 6

1. Теоретический вопрос

Организация розничной продажи товаров: формы торговли, типы магазинов

2. Тестовое задание

1. При продаже каких материалов обязательно выдается товарный чек?

- 1) керамических стройматериалов
- 2) керамической посуды
- 3) фаянсовой посуды
- 4) фарфоровой посуды

2. Какие товары запрещено возвращать или обменивать на аналоги?

- 1) хозяйственные жидкости
- 2) парфюмерные жидкости
- 3) лекарства
- 4) металлическую посуду

3. В каком виде допускается оформление ценников?

- 1) на электронном табло
- 2) на световом табло
- 3) на грифельной доске
- 4) все ответы верны

3. **Практическое задание:** В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 7

1. Теоретический вопрос

Торгово-технологический процесс розничного торгового предприятия

2. Тестовое задание

1. Когда наступает гарантийный срок годности?

- 1) со дня продажи товара
- 2) со дня изготовления товара
- 3) со дня поступления товара в магазин, что подтверждается товарно-сопроводительными документами
- 4) со дня начала продажи и перемещения его в торговый зал.

2. Каковы методы государственного регулирования?

- 1) экономические, административные
- 2) экономические, административные, психологические
- 3) экономические, организационного развития, психологические
- 4) экономические, организационной эффективности, психологические

3. Какова задача информационного обеспечения коммерческой деятельности со стороны государства и муниципальных органов?

- 1) анализ рынка в целом
- 2) применение единого порядка и правил сертификации и стандартизации
- 3) контроль качества обслуживания населения
- 4) анализ размещения объектов торговли

3. **Практическое задание:** Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 8

1. Теоретический вопрос

Роль и функции товарных запасов. Управление товарными запасами

2. Тестовое задание

1.Какова задача информационного обеспечения коммерческой деятельности со стороны государства и муниципальных органов?

- 1) анализ рынка в целом
- 2) применение единого порядка и правил сертификации и стандартизации
- 3) контроль качества обслуживания населения
- 4) анализ размещения объектов торговли

2.Каковы способы и приемы муниципального регулирования?

- 1) валютное регулирование
- 2) разработка правил торговли
- 3) размещение торговых объектов
- 4) таможенное регулирование

3.Методом какого регулирования является определение акцентов развития коммерческих субъектов?

- 1) государственное регулирование
- 2) административного регулирования
- 3) муниципального регулирования
- 4) административного и экономического регулирования

3. Практическое задание: В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет № 9

1. Теоретический вопрос

Государственное регулирование коммерческой деятельности: цели, задачи, методы

2. Тестовое задание

1. Какие сотрудники помогают торговым представителям в деятельности, не связанной с продажами, управляя рекламной деятельностью, отправляя корреспонденцию, контролируя логистику конференций и выставок?

- 1) сотрудники отдела логистики
- 2) координаторы продаж
- 3) сотрудники сервисной службы
- 4) сотрудники отдела МТО

2. Как называются правила организации потока движения товаров к потребителю?

- 1) сбытовая политика
- 2) маркетинговая политика
- 3) политика предприятий в области закупок
- 4) активная ценовая политика

3. Каковы основные направления функции сбыта?

- 1) организация сбыта, координация работы подразделений, контроль и организация таможенного сопровождения международных грузов
- 2) организация сбыта, координация работы подразделений, контроль и регулирование
- 3) прогнозирование, организация сбыта, координация работы подразделений и контроль
- 4) изучение спроса, организация сбыта, координация работы подразделений и контроль

3. Практическое задание: Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м², а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м², Определите коэффициент установочной площади.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 10

1. Теоретический вопрос

Защита прав потребителей и правила продажи товаров

2. Тестовое задание

1. Экономические способы регулирования коммерческой деятельности:

- 1) налоги, льготы, кредиты
- 2) антимонопольные мероприятия
- 3) существующий порядок лицензирования и сертификации

2. Для осуществления государственной поддержки малого предпринимательства реально используется:

- 1) льготное налогообложение
- 2) льготное кредитование
- 3) формирование льготных закупочных цен

3. Что из данного является формой рыночных проявлений потребностей?

- 1) объем спроса
- 2) объем предложения
- 3) спрос

3. **Практическое задание:** Торговая площадь магазина 300 м², общая площадь магазина 600 м². Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет № 11

1. Теоретический вопрос

Виды договоров в коммерческой деятельности: порядок заключения, расторжения и изменения

2. Тестовое задание

1. Какой субъект коммерческой деятельности несет ответственность за нанесение торговой маркировки?

- 1) магазин
- 2) предприятие-производитель
- 3) оптовое торговое предприятие

2. Для чего предназначена потребительская информация?

- 1) дополняет основополагающую информацию
- 2) служит стимулированию сбыта
- 3) содержит основные сведения о виде товара

3. Какой документ оформляется при выкладке на витрину товара?

- 1). сертификат
- 2). накладная
- 3). Ценник

3. Практическое задание: Общая площадь магазина составляет 322 м², из них 124 м² занимают складские, производственные и подсобные помещения, остальное – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 12

1. Теоретический вопрос

Коммерческие службы предприятия: роль, задачи и функции коммерческих служб.

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

- 3. Практическое задание:** В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 13

1. Теоретический вопрос

Организация системы сбыта. Сбытовая политика.

2. Тестовое задание

1. Цель, которую преследуют коммерческие организации (предприятия) на рынке:

- 1) получение прибыли в результате своей деятельности
- 2) максимально возможное снижение расходов
- 3) увеличение объемов продаж

2. Документы, регулирующие вопросы коммерческой тайны и конфиденциальной информации в коммерческих структурах:

- 1) Гражданский кодекс РФ, Федеральный закон "О коммерческой тайне"
- 2) приказы и инструктивные письма Министерства финансов РФ
- 3) Уголовно-процессуальный кодекс РФ

3. Стандартизация качества товаров и услуг проводится:

- 1) обеспечения качества и, в первую очередь, безопасности товаров и услуг
- 2) для увеличения и расширения ассортимента
- 3) снижения цен товаров и услуг

- 3. Практическое задание:** В городе с населением 125 тыс. жителей функционирует 160 предприятий розничной торговли. Определите плотность торговой сети города.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	Т.И. Фадеева

Билет № 14

1. Теоретический вопрос

Служба маркетинга: функции, задачи, обязанности специалистов.

2. Тестовое задание

1. Регулирование коммерческой деятельности в стране осуществляется:

- 1) органами власти на трех уровнях: федеральном, региональном и местном
- 2) федеральным правительством
- 3) такое регулирование не осуществляется - коммерческая деятельность регулируется рынком

2. Недопущение одними коммерческими предприятиями других на рынок расценивается как:

- 1) ограничение конкуренции
- 2) сегментирование рынка
- 3) демпинг

3. Документ, являющийся основным при формировании хозяйственных связей коммерческих предприятий

- 1) Арбитражно-процессуальный кодекс РФ
- 2) Гражданский кодекс РФ
- 3) Арбитражный кодекс РФ

3. **Практическое задание:** Региональная торговая сеть насчитывает 160 магазинов розничной торговли, в которых ежедневно обслуживается 240 тыс. покупателей. Какое количество покупателей обслуживает каждый из магазинов этой сети в среднем в месяц и за год?

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 15

1. Теоретический вопрос

Отдел материально-технического обеспечения: функции, задачи, обязанности персонала.

2. Тестовое задание

1. Суть рекламации

- 1) претензии по качеству
 - 2) претензии о несоответствии фактических цен ценам, указанным в договоре
 - 3) претензии по реальным срокам доставки продукции (товаров) на склад
- претензии по качеству

2. Товарная биржа – это

- 1) механизм ценообразования
- 2) оптовый рынок товаров
- 3) механизм проверки качества продаваемых товаров

3. Брокер на бирже выполняет

- 1) покупку или продажу товара по поручению клиента
- 2) покупку товара с целью последующей его перепродажи клиенту
- 3) контроль за ходом исполнения заключаемых клиентом договоров

3. **Практическое задание:** В сети магазинов компании-дискаунтера Walmart трудится 2,3 млн. человек, а годовая выручка составила 500 млрд. долл. США. Определите производительность труда в расчёте на 1 работника за год, за месяц и за день.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А Ефремова

Билет № 16

1. Теоретический вопрос

Отдел логистики: функции, задачи, обязанности персонала.

2. Тестовое задание

1. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:

- 1) материальные
- 2) финансовые
- 3) трудовые
- 4) международные

2. Как называется функция по закупке продукции узкого производственного ассортимента большими партиями и формирование торгового ассортимента с учетом специализированного спроса розничных предприятий?

- 1) концентрация товарных запасов
- 2) регулирование
- 3) распределение

3. Тип товародвижения, который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- 1) Ритмичность
- 2) Централизованность
- 3) Оперативность

3. Практическое задание: Определите и сравните производительность труда в двух крупнейших компаниях-ритейлерах, используя показатели их деятельности за календарный год: «Магнит» - выручка 19,6 млрд. долл. США, численность работников 217 тыс. человек; «Х5 Групп» - выручка 23 млрд. долл. США, численность работников 250 тыс. человек.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 17

1. Теоретический вопрос

Отдел сервисного обслуживания: функции, задачи, обязанности персонала

2. Тестовое задание

1. Неизбежно возникают при складской обработке товаров.

- 1) Убыток
- 2) Товарные потери
- 3) Естественная убыль

2. Денежная сумма, за которую может быть куплен товар. Она определяется конъюнктурой рынка, платежеспособным спросом

3. Процесс установления соответствия фактического наличия товаров, веса, товарных единиц, товарных мест количеству, указанному в товарно-сопроводительных документах

3. **Практическое задание:** Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 18

1. Теоретический вопрос

Действующие лица сбытовой цепочки: брокер, комиссионер, консигнатор, торговый агент, оптовик, дилер, розничный торговец. Их характеристика и особенности;

2. Тестовое задание

1. Как называется подразделение, несущее концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков?

- 1) сервисный отдел
- 2) отдел логистики
- 3) отдел сбыта

2. Назовите сферу, в которой осуществляются следующие действия: работа складов, операции с запасами готовой продукции и обеспечение транспорта?

- 1) сфера проблем отдела логистики
- 2) сфера проблем отдела сбыта
- 3) сфера проблем отдела сервисного обслуживания

3. Какая стадия товародвижения направлена на доведение товаров до потребителя?

- 1) подготовительная
- 2) товарная
- 3) послереализационная

3. Практическое задание: В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 19

1. Теоретический вопрос

Изучение, формирование и стимулирование спроса (ФОССТИС)

2. Тестовое задание

1. Какой из этапов послереализационной стадии товародвижения указан в списке?

- 1) формирование товарных партий
- 2) разработка продукции
- 3) потребление

2. Какой тариф установлен только для отдельных видов товаров, грузов с понижением против общего тарифа?

- 1) специальный
- 2) льготный
- 3) местный

3. Какими показателями характеризуются товарные запасы?

- 1) размер или объем товарных запасов в натуральном выражении
- 2) размер запасов, определяемый в днях оборота
- 3) размер товарных запасов, определяемый в денежном выражении
- 4) все ответы верны

3. Практическое задание: Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м², а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м², Определите коэффициент установочной площади.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 20

1. Теоретический вопрос.

Организация труда специалистов коммерческих служб

2. Тестовое задание

1.Какова цель формирования спроса?

- 1) побуждение покупателей к последующим покупкам
- 2) реализация продукции
- 3) обеспечение последующих покупок
- 4) информирование о существовании товара

2.Как называется подразделение, несущее концентрацию, хранение, перемещение и продвижение материальных потоков?

- 1) сервисный отдел
- 2) отдел логистики
- 3) отдел сбыта
- 4) отдел МТО

3.Назовите сферу, в которой осуществляются следующие действия: работа складов, операции с запасами готовой продукции и обеспечение транспорта?

- 1) сфера проблем отдела логистики
- 2) сфера проблем отдела сбыта
- 3) сфера проблем отдела сервисного обслуживания
- 4) сфера проблем отдела МТО

3. Практическое задание: Торговая площадь магазина 300 м² , общая площадь магазина 600 м². Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

**УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 21

1. Теоретический вопрос.

Технология товародвижения. Принципы, функции и этапы товародвижения.

2. Тестовое задание

1. Вид предпринимательской деятельности связанный с приобретением и продажи товара

- 1) Торговая деятельность
- 2) Рыночные отношения
- 3) Торговые отношения

2. Тип товародвижения который предусматривает, что ритм завоза товаров должен нарастать или сокращаться в зависимости от изменения в спросе:

- 1) Ритмичность
- 2) Оперативность
- 3) Экономичность

3. Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

- 1) Доставка товара
- 2) Заявки
- 3) Продажа

3. **Практическое задание:** Общая площадь магазина составляет 322 м², из них 124 м² занимают складские, производственные и подсобные помещения, остальное – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А. Ефремова

Билет № 22

1. Теоретический вопрос.

Транспортное обеспечение коммерческой деятельности. Транспортные тарифы и правила их применения.

2. Тестовое задание

1. Основанием для заказа товара в розничной торговле предприятия служит

- 1) Доставка товара
- 2) Заявки
- 3) Продажа

2. Установление фактического количества, качества и комплектность товара а также определение отклонения вызвавших их причин называется

- 1) Приемка товара
- 2) Хранение товара
- 3) Реализация товара

3. Система размещения на рабочем месте или в зоне обслуживания

- 1) товарно-отраслевой принцип
- 2) Выкладка товаров
- 3) Комплексный принцип

3. Практическое задание: В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 23

1. Теоретический вопрос

Основные элементы инфраструктуры коммерции. Деловая среда

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

3. **Практическое задание:** В городе с населением 125 тыс. жителей функционирует 160 предприятий розничной торговли. Определите плотность торговой сети города

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 24

1. Теоретический вопрос

Информационное обеспечение коммерческой деятельности: состав, источники и принципы использования коммерческой информации.

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

- 3. Практическое задание:** Региональная торговая сеть насчитывает 160 магазинов розничной торговли, в которых ежедневно обслуживается 240 тыс. покупателей. Какое количество покупателей обслуживает каждый из магазинов этой сети в среднем в месяц и за год?

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 25

1. Теоретический вопрос

Обеспечение защиты коммерческой тайны.

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

3. **Практическое задание:** В сети магазинов компании-дискаунтера Walmart трудится 2,3 млн. человек, а годовая выручка составила 500 млрд. долл. США. Определите производительность труда в расчёте на 1 работника за год, за месяц и за день.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 26

1. Теоретический вопрос

Информационные ресурсы: виды средств товарной информации

2. Тестовое задание

1. Как называется продажа продуктов или услуг конечному потребителю для потребления, а не для перепродажи?

- 1) распределение
- 2) товародвижение
- 3) розничная торговля

2. Кто такой вендор?

- 1) реализатор
- 2) поставщик или производитель товара
- 3) организатор товародвижения

3. Что такое вендинг?

- 1) развозная торговля
- 2) торговля через автоматы
- 3) посылочная торговля

3. Практическое задание: Определите и сравните производительность труда в двух крупнейших компаниях-ритейлерах, используя показатели их деятельности за календарный год: «Магнит» - выручка 19,6 млрд. долл. США, численность работников 217 тыс. человек; «Х5 Групп» - выручка 23 млрд. долл. США, численность работников 250 тыс. человек.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 27

1. Теоретический вопрос

Бизнес-план коммерческой фирмы

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

3. **Практическое задание:** Общая площадь магазина «Восторг» составляет 322 м², из них 124 м² – торговая площадь. Найдите коэффициент соотношения торговой площади к общей площади магазина.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 28

1. Теоретический вопрос

Сотрудничество в коммерческой деятельности.

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

3. **Практическое задание:** В универсаме установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 41,8 м². Торговая площадь 122 м². Найдите установочный коэффициент.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 29

1. Теоретический вопрос

Коммерческие риски и страхование: классификация и методы снижения рисков.

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

- 3. Практическое задание:** Общая торговая площадь вашего магазина 1000 м², а оборудование занимает в нем в общей сложности 600 м², Определите коэффициент установочной площади.

Междисциплинарный курс	Организация коммерческой деятельности
Вид промежуточной аттестации	Дифференцированный зачет
Составили	М.А.Ефремова

Билет № 30

1. Теоретический вопрос

Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности

2. Тестовое задание

1. Коммерческая деятельность – это

- 1) совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- 2) процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- 3) совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания,

2. Совокупность приемов, способов и методов эффективного осуществления какого-либо вида предпринимательской деятельности. Эти процессы, как правило, связаны с движением товара по стадиям воспроизводственного цикла.

- 1) технологические процессы
- 2) коммерческие процессы
- 3) промышленные процессы

3. Процессы, которые связаны со сменой форм стоимости, т.е. куплей-продажей товаров, сопровождающейся получением прибыли

- 1) коммерческие процессы
- 2) производственные процессы
- 3) промышленные процессы

2. **Практическое задание:** Торговая площадь магазина 300 м², общая площадь магазина 600 м². Найдите коэффициент эффективности использования помещений магазина.

**Приложение 7
к рабочей программе**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**УТВЕРЖДЕНЫ
на заседании педагогического совета колледжа**

Методические указания по написанию курсовой работы

по междисциплинарному курсу

Организация коммерческой деятельности

ВВЕДЕНИЕ

Курсовая работа студентов по специальности «**Коммерция (по отраслям)**» является важным итогом изучения междисциплинарного курса, профилирующего для избранной специальности, одной из основных форм самостоятельной исследовательской работы. Подготовка работы требует более углубленного и творческого и изучения студентами предмета, с одной стороны и проявления элементов самостоятельного экономического мышления, с другой. Целью выполнения является формирование у обучающихся общих, универсальных, общекультурных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций, в виде знаний, умений, навыков, опыта деятельности и направлено на углубление теоретических и прикладных знаний, полученных обучающимися в лекционных курсах и практических занятиях.

Курсовая работа представляет собой законченную разработку актуальной проблемы по изучаемому курсу и должна обязательно включать в себя: теоретическую часть, где студент должен продемонстрировать знания основ изучаемой дисциплины; практическую часть, в которой необходимо показать умение систематизировать и анализировать статистическую информацию и предлагать варианты решения изучаемой проблемы.

Курсовая работа может выполняться на материалах конкретного предприятия или на материалах сводных социально-экономических показателей деятельности группы предприятий, отраслей, секторов, регионов и национальной экономики в целом по теме выданной руководителем и утвержденной заведующим кафедрой в установленном порядке.

Руководитель курсовой работы оказывает студенту методическую помощь в подборе литературы, разработке плана курсовой работы и его содержания, а также осуществляет контроль ее выполнения.

Защита курсовой работы у научного руководителя является допуском студента к сдаче дифференцированного зачета по изучаемому междисциплинарному курсу.

Результатом написания курсовой работы является формирование у студентов следующих компетенций:

Код	Наименование результата обучения
ОК 3	Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие, предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере, использовать знания по финансовой грамотности в различных жизненных ситуациях;
ОК 9	Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.
ПК 1.1.	Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.
ПК 1.6.	Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг
ПК 1.7.	Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.
ПК 1.8.	Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.

ПК 1.9.	Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.
---------	---

В результате написания курсовой работы студент должен:

Знать:	<ul style="list-style-type: none"> - составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности; - государственное регулирование коммерческой деятельности; - инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции;
Уметь:	<ul style="list-style-type: none"> - устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение; - устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
Иметь практический опыт	<ul style="list-style-type: none"> - составления договоров; - установления коммерческих связей;

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ НАПИСАНИЯ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

1.1. Основные задачи курсовой работы

1. Обоснование актуальности, значимости темы работы в теории и практики; определение места и роли в одном из трех аспектов (экономическом, методологическом, организационном);
2. Теоретическое исследование состояния заданной проблемы или задачи, раскрытия сущности экономических категорий, явлений;
3. Экономический анализ состояния объекта исследования (отрасли, территории, объединения, предприятия и пр.) за определенный период, выявление динамики изменения экономических показателей объекта исследования, их тенденции на перспективу и проблем, требующих своего решения или совершенствования;
4. Обоснование полученных в результате проведенных исследований материалов и формулирование выводов;
5. Умение грамотно, стройно и логически обосновано излагать свои мысли, исследования и результаты, обобщать расчеты, строить графики и диаграммы по экономическим показателям.

Курсовая работа должна выполняться на основе конкретных материалов, собранных студентом. Основным является не просто анализ обобщения и использования конкретных материалов, а постановка и решение реальных и наиболее актуальных теоретических и практических задач.

1.2. Выбор темы курсовой работы

Организация выполнения курсовой работы начинается с выбора темы. Чем раньше студент это сделает, тем больше времени и возможностей у него будет для ее изучения и подготовки.

Тематика курсовых работ должна быть актуальной и соответствовать современному состоянию и перспективам развития бизнеса, а также задачам учебной дисциплины.

Темы курсовых работ могут быть связаны с программой производственной практики студента.

При выборе темы курсовой работы, студенту может помочь преподаватель, ведущий предмет.

Тематика курсовых работ, требования к ним и рекомендации по их выполнению доводится до сведения студентов в начале соответствующего семестра. Темы курсовых работ предлагаются студентам на выбор. Студент имеет право выбрать одну из заявленных тем.

После выбора и утверждения темы составляется предварительный план курсовой работы на основе типовых методических указаний, и рекомендаций научного руководителя. Формулировка отдельных вопросов курсовой работы должна быть подчинена конечной цели исследования и раскрытию темы. Количество вопросов зависит от темы исследования, но при этом следует избегать как очень ограниченного их числа, так и большого их количества. В первом случае проблема может получить одностороннее освещение, а во втором — поверхностный подход.

Структура и качество работы, ее полнота, научность, степень теоретической проработки и практическая значимость, и ценность определяются умениями, знаниями и подготовленностью студента к обработке материала, которым он располагает. Студент должен владеть материалом темы.

После составления проекта плана работы необходимо внимательно ознакомиться с литературой, опубликованной по данной теме.

В качестве литературных источников следует использовать учебники и учебные пособия, монографии по проблемам организации и осуществления коммерческой деятельности на предприятии, журналы, отражающие проблемы коммерческой деятельности, торговли, бизнеса, ценообразования, отчеты фирм. Рекомендуется использовать как отечественные, так и зарубежные публикации, отражающие проблемы организации коммерческой деятельности и методик оценки эффективности. При подборе литературы необходимо обращать внимание на год издания книги и ее актуальность к моменту выполнения работы.

В результате ознакомления с библиографией по теме студент должен продумать порядок подбора материала и грамотно составить список литературных источников. На основе составленного списка окончательно уточняется план курсовой работы и намечается последовательность изложения материала.

Литературный материал должен быть хорошо изучен, глубоко проанализирован и творчески изложен в работе, т.е. написан своим языком. При изучении литературы не нужно стремиться только к заимствованию материала. Параллельно следует обдумывать поступающую информацию. Этот процесс должен совершаться на протяжении всей работы над темой, тогда собственные мысли, возникшие в ходе знакомства с публикациями ведущих теоретиков и практиков, послужат основой для выводов и обобщений.

Подготовка к написанию курсовой работы, наряду с чтением учебной и научной литературы по избранной теме, включает также поиск фактического материала по основным вопросам избранной темы и подбор методик его обработки и анализа.

1.3 Последовательность выполнения курсовой работы

1. Тема курсовой работы выбрана;
2. Перечень статистически-расчетных материалов составлен;
3. Учебный (обязательный) материал по теме проработан;
4. Сбор статистических материалов для расчетов и анализа ведется;
5. Литературные источники (монографии, методические материалы и пр.) проработаны;
6. Анализ статистического материала проведен, расчеты, таблицы, графики выполнены;
7. Периодическая литература по теме (статьи, обзоры, экспресс-информация) подобрана;
8. Материалы курсовой работы с руководителем обсуждены;
9. Расчеты и обоснование к работе проведены;

10. Аналитический обзор и список литературы оформлены;
11. Курсовая работа оформлена;
12. Курсовая работа руководителю на проверку передана;
13. Курсовая работа научным руководителем проверена;
14. Доклад к защите курсовой работы подготовлен;
15. Курсовая работа по курсу защищена перед руководителем.

2. ОБЪЕМ И СОДЕРЖАНИЕ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

2.1. Объем и требования курсовой работы

Письменная работа выполняется печатным способом с использованием компьютера и принтера на белой бумаге стандартного формата А4 (размером 297×210 мм) на одной стороне листа. Текст работы следует печатать, соблюдая следующие размеры полей: левое – 30 мм, правое – 15 мм, верхнее и нижнее – 20 мм. Выравнивание основного текста работы – двухстороннее (по ширине).

Рекомендуемым типом шрифта для основного текста работы является Times New Roman, размер шрифта 14 пт (пунктов), на одной странице сплошного текста должно быть 28–30 строк. Общий объем курсовой работы (проекта) без приложений – не менее 40 стр. компьютерного набора. Объем введения: 2-3 стр., заключения: 1-2 стр., основной части: 30-35 стр. Номера присваиваются всем страницам, начиная с титульного листа, нумерация страниц проставляется с «Содержания».

Каждый раздел курсовой работы начинается с новой страницы. В тексте курсовой работы не должны использоваться сокращения слов и аббревиатуры, за исключением общепринятых.

Все цитаты, таблицы, фактические данные, приводимые в работе, должны быть снабжены сносками. Указание книг и статей в сносках должно соответствовать тем же требованиям, что и при составлении списка литературы. Использование источников из сети «Интернет» также должно сопровождаться соответствующими ссылками.

Все таблицы и рисунки в тексте курсовой работы должны быть пронумерованы и иметь названия. Список использованных источников следует помещать после раздела «Заключение».

2.2. Структура курсовой работы.

Курсовая работа содержит следующие структурные элементы:

- титульный лист (Приложение 1);
- содержание (оглавление);
- введение;
- основную часть;
- заключение;
- список использованных источников;
- приложения.

Структура работы – краткое содержание основной части работы.

Основная часть курсовой работы может содержать следующие части:

- главы;
- разделы;
- пункты;
- подпункты.

Каждый элемент основной части должен представлять собой законченный в смысловом отношении фрагмент курсовой работы. Разделы курсовой работы в рамках соответствующей главы должны быть взаимосвязаны. Рекомендуется, чтобы каждая глава

заканчивалась выводами, позволяющими логически перейти к изложению следующего материала.

В основной части курсовой работы описывается сущность объекта исследования, его современное состояние и тенденции развития. На основе обзора учебной и специальной научной литературы оценивается степень изученности исследуемой проблемы. Сопоставляются различные мнения, высказывается собственная точка зрения по дискуссионным (по-разному освещаемым в научной литературе) и нерешенным вопросам.

Содержание этой части должно показать степень ознакомления обучающегося с поставленной проблемой и современным научно-теоретическим уровнем исследований в данной области, а также умение работать с фактическим материалом, сжато и аргументированно формулировать задачи и результаты исследований и давать обоснованные рекомендации по решению выявленных проблем. Основная часть курсового проекта должна включать графическую часть (чертежи) и расчетно-пояснительную записку. При необходимости графическая часть (чертежи) могут быть вынесены в приложение.

Основные теоретические положения и выводы следует иллюстрировать цифровыми и статистическими данными из статистических справочников, монографий, журнальных статей и других источников.

Цифровой материал приводится, как правило, в виде таблиц. Для наглядности рекомендуется включать иллюстративные материалы (графики, диаграммы, схемы и др.). Все иллюстративные материалы и таблицы следует нумеровать (рекомендуется сквозная нумерация).

Каждая глава может содержать не менее двух и не более пяти структурных элементов (разделов). При этом необходимо стремиться к пропорциональному (по объему) распределению материала между главами и внутри них.

2.2. Содержание курсовой работы.

Содержание курсовой работы должно свидетельствовать о достаточно высокой теоретической подготовке обучающегося, которую он должен иметь на данном курсе обучения, и о наличии у автора (-ов) необходимых знаний по теме работы. Работа должна иметь правильно составленную библиографию, логичную структуру, обеспечивающую раскрытие темы. Должна быть написана грамотно, хорошим литературным и профессиональным языком, иметь правильно оформленный инструментальный аппарат.

Содержание включает порядковые номера и наименование структурных элементов курсовой работы с указанием номера страницы, на которой они помещены. Введение и список использованных источников не нумеруются.

Введение характеризует:

- Актуальность темы исследования – обоснование теоретической и практической важности выбранной для исследования проблемы.
- Цель и задачи курсовой работы – краткая и четкая формулировка цели проведения исследования и нескольких задач, решение которых необходимо для достижения поставленной цели.
- Объект исследования.
- Предмет исследования – формулировка конкретного вопроса или анализируемой проблемы.
- Методы исследования (желательно)

Заключение представляет собой краткое изложение основных, наиболее существенных результатов проведенного анализа, сформулированных в виде выводов, соответствующих цели и поставленным во введении задачам исследования.

В списке использованных источников должны быть представлены основные источники по теме: нормативно-правовые акты, учебная литература, монографические

исследования, статьи и др., в том числе переведенные на русский язык и на языке оригинала, статистические издания, справочники и интернет-источники.

Список должен содержать не менее 10–15 современных источников, изученных обучающимися (преимущественно (не менее 75%) даты издания не более 5 лет относительно года написания курсовой работы). На основные, приведенные в списке источники, должны быть ссылки в тексте курсовой работы.

Приложения представляют собой вспомогательные иллюстративно-графические, табличные, расчетные и текстовые материалы, которые нецелесообразно (объем более 1 страницы) приводить в основном тексте курсовой работы.

Приложения к курсовой работе могут включать в себя:

- материалы, дополняющие текст работы;
- промежуточные вычисления, расчеты, выкладки;
- экспериментальные материалы;
- инструкции;
- описание методик, технологий, программных средств и т.п.;
- заключения экспертизы, акты внедрения и т.д.

Приложения помещают в конце курсовой работы. Каждое приложение должно начинаться с новой страницы и иметь заголовок. Приложения нумеруются арабскими цифрами порядковой нумерации. Номер приложения размещается в правом верхнем углу над заголовком после слова «Приложение». Приложения должны иметь общую с остальной частью курсовой работы сквозную нумерацию страниц. На все приложения в основной части курсовой работы должны быть ссылки. Последовательность приложений должна соответствовать их упоминанию в тексте.

3. ПОРЯДОК ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ЗАЩИТЫ КУРСОВОЙ РАБОТЫ

Скан-образ законченной и оформленной в соответствии с установленными требованиями курсовой работы, размещается обучающимся в системе Портфолио, в установленные учебным планом сроки, и направляется научному руководителю, который оценивает работу.

Научный руководитель проверяет курсовую работу и размещает в Портфолио скан-образ отзыва на курсовую работу обучающегося в срок до пяти рабочих дней с даты размещения обучающимся.

Курсовая работа допускается к защите при наличии:

- положительного отзыва научного руководителя;
- подтверждения о размещении курсовой работы (включая отзыв научного руководителя).

Порядок и сроки защиты курсовых работ определяются научным руководителем. Защита курсовой работы может проводиться в формате открытой лекции с привлечением работодателей.

Защита состоит из доклада обучающегося по теме курсовой работы в течение 5-7 минут и ответов на вопросы научного руководителя.

Решение об оценке курсовой работы принимается по результатам анализа представленной курсовой работы, доклада обучающегося на защите и его ответов на вопросы. В случае выполнения курсовой работы группой обучающихся, обязательно присутствие всех обучающихся, участвовавших в ее подготовке, на ее защите. При этом оценка курсовой работы осуществляется по результатам доклада и ответов на вопросы каждого из участвовавших в написании курсовой работы обучающихся, с учетом предварительной оценки, содержащейся в отзыве научного руководителя. В отзыве научного руководителя должен оцениваться вклад каждого из обучающихся в выполнение курсовой работы.

Курсовая работа оценивается дифференцированной отметкой: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

Научный руководитель представляет отзывы, объявляет оценки.

Положительные оценки по курсовой работе заносятся в ведомость и зачетную книжку, неудовлетворительные оценки проставляются только в ведомость.

Наименование темы курсовой работы и дисциплины (модуля), МДК, по которой она выполняется, вносятся в ведомость и зачетные книжки обучающихся.

Обучающийся, не представивший в установленный срок курсовую работу, считается имеющим академическую задолженность.

Критерии оценивания защиты курсовых работ

№	Критерии оценивания	Балл	Зачет
1.	Оценка <u>«отлично»</u> выставляется при выполнении курсовой работы в полном объёме; работа отличается глубиной проработки всех разделов содержательной части, все рекомендации обоснованы и подтверждены экономическими расчетами; содержит иллюстрации, таблицы; оформлена с соблюдением установленных правил; студент свободно владеет теоретическим материалом, безошибочно применяет при решении задач, сформулированных в задании; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.	5	Зачтено
2.	Оценки <u>"хорошо"</u> Выставляется при выполнении курсовой работы в полном объёме; работа отличается глубиной проработки всех разделов содержательной части, оформлена с соблюдением установленных правил; студент твердо владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя; на большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.	4	
3.	Оценки <u>"удовлетворительно"</u> Выставляется при выполнении курсовой работы в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов; студент усвоил только главные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.	3	
4.	Оценка <u>"неудовлетворительно"</u> Выставляется, когда студент не может защитить свои решения, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или вовсе не отвечает на них.	2	Не зачтено



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования**

**«Уральский государственный экономический университет»
(УрГЭУ)**

КУРСОВАЯ РАБОТА

по МДК _____

на тему _____

Колледж УрГЭУ

Студент _____

Специальность _____

Группа _____

Дата защиты: _____

Руководитель _____

Оценка: _____

(ФИО, должность, звание)

Екатеринбург
2023