

Частное образовательное учреждение высшего образования  
"Ростовский институт защиты предпринимателя"

(г. Ростов-на-Дону)

УТВЕРЖДАЮ

Ректор  
Паршина А.А.

## Организация коммерческой деятельности

### рабочая программа дисциплины (модуля)

Учебный план 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)

Квалификация **менеджер по продажам**

Форма обучения **очная**

Общая трудоемкость **0 ЗЕТ**

Часов по учебному плану 126

Виды контроля в семестрах:  
экзамены 2

в том числе:

аудиторные занятия 84

самостоятельная работа 42

контактная работа во время  
промежуточной аттестации (ИКР) 0

#### Распределение часов дисциплины по семестрам

Семестр (<Курс>.<Семестр на курсе>)	2 (1.2)		Итого	
	уп	рп		
Неделя	21			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	62	62	62	62
Практические	22	22	22	22
Итого ауд.	84	84	84	84
Контактная работа	84	84	84	84
Сам. работа	42	42	42	42
Итого	126	126	126	126

Программу составил(и):  
к.э.н., Доцент, Черемисова Н.Ф.

Рецензент(ы):  
*Ген.директор ООО "Солнечный круг", Киреенко А.В.*

Рабочая программа дисциплины  
**Организация коммерческой деятельности**

разработана в соответствии с ФГОС СПО:  
Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ) (программа подготовки специалистов среднего звена) (приказ Минобрнауки России от 15.05.2014 г. № 539)

составлена на основании учебного плана:  
38.02.04 КОММЕРЦИЯ (ПО ОТРАСЛЯМ)  
утвержденного учёным советом вуза от 29.06.2023 протокол № 35.

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры  
**Экономика и таможенное дело (СПО)**

Протокол от 29.06.2023 протокол № 35

Директор Грищенко М.А.

**1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

1.1	Рабочая программа междисциплинарного курса является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.04 Коммерция (по отраслям).
-----	---

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ОП:	МДК.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>
2.1.1	Бизнес-планирование
2.1.2	Организация торговли
2.1.3	Производственная практика
2.1.4	Стандартизация, метрология и подтверждение соответствия
2.1.5	Теоретические основы товароведения
2.1.6	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда
2.1.7	Экзамен по модулю
2.1.8	Агент коммерческий
2.1.9	Безопасность жизнедеятельности
2.1.10	Бухгалтерский учет
2.1.11	Информационные технологии в профессиональной деятельности / Адаптивные информационные и коммуникационные технологии
2.1.12	Квалификационный экзамен
2.1.13	Логистика
2.1.14	Менеджмент
2.1.15	Организация коммерческой деятельности
2.1.16	Основы сервиса
2.1.17	Предпринимательское право
2.1.18	Производственная практика
2.1.19	Управленческая психология
2.1.20	Финансы, налоги и налогообложение
2.1.21	Документационное обеспечение управления
2.1.22	История
2.1.23	Математика
2.1.24	Основы философии
2.1.25	Правовые основы защиты инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья / Основы социологии и политологии
2.1.26	Статистика
2.1.27	Экономика организации
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>

**3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) – ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

**В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен:**

**3.1 Знать**

- 1) составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности
- 2) государственное регулирование коммерческой деятельности
- 3) инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции
- 4) организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
- 5) услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные
- 6) правила торговли
- 7) классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации
- 8) организационные и правовые нормы охраны труда
- 9) причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении
- 10) технику безопасности условий труда, пожарную безопасность.

**3.2 Уметь**

- 1) устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение
- 2) управлять товарными запасами и потоками
- 3) обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству
- 4) оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарноэпидемиологических требований к организациям розничной торговли
- 5) устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли
- 6) эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
- 7) применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику

**3.3 Иметь практический опыт**

- 1) приемки товаров по количеству и качеству
- 2) составления договоров
- 3) установления коммерческих связей
- 4) соблюдения правил торговли
- 5) выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации
- 6) эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда

**ОК 1.: Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам.**

**ОК 2.: Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности.**

**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 4.: Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде.**

**ОК 6.: Проявлять гражданско-патриотическую позицию, демонстрировать осознанное поведение на основе традиционных общечеловеческих ценностей, в том числе с учетом гармонизации межнациональных и межрелигиозных отношений, применять стандарты антикоррупционного поведения.**

**ОК 7.: Содействовать сохранению окружающей среды, ресурсосбережению, применять знания об изменении климата, принципы бережливого производства, эффективно действовать в чрезвычайных ситуациях.**

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

:

**ПК 1.2.: На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение.**

:

**ПК 1.3.: Принимать товары по количеству и качеству.**

:

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

:

<b>ПК 1.5.: Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.</b>
:
<b>ПК 1.6.: Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг.</b>
:
<b>ПК 1.7.: Применять в коммерческой деятельности методы, средства и приемы менеджмента, делового и управленческого общения.</b>
:
<b>ПК 1.8.: Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы.</b>
:
<b>ПК 1.9.: Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков.</b>
:
<b>ПК 1.10.: Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование.</b>
:

<b>4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>							
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература и эл. ресурсы	Инте ракт.	Примечание
	<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>						
1.1	Сущность и функции оптовой торговли в сфере товарного обращения	2	0				
1.2	Коммерческая деятельность: назначение, сфера применения, сущность, содержание. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, средства, методы, нормативно -правовая база, управление. Общность и различия предпринимательской и коммерческой деятельности. Цели, задачи коммерческой деятельности. Принципы коммерции: эффективность, взаимовыгодность для всех участников. /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.3	Схема «Объекты коммерческой деятельности конкретного предприятия (по выбору студента)» /Ср/	2	6	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.4	Субъекты коммерческой деятельности /Тема/	2	0				

1.5	Субъекты коммерческой деятельности: юридический лица – организации-изготовители, продавцы-посредники, индивидуальные предприниматели, их назначение и место в организации доведения объектов деятельности до конечного потребителя. Классификация субъектов – юридических лиц по следующим признакам: целям деятельности, формам собственности, численности работающих. /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.6	Реферат: Специфика функционирования предприятий торговли малого и среднего бизнеса. Схема: «Развернутая классификация субъектов коммерческой деятельности по разным признакам» /Ср/	2	4	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.7	Коммерческие службы организации /Тема/	2	0				
1.8	Коммерческие службы организации (отделы сбыта, снабжения и закупок, реализации и т.п.): их цели, задачи. Структура коммерческих служб, взаимодействие с другими структурными подразделениями организации. Положение об отделе снабжения (сбыта, реализации) или коммерческом отделе торговой организации. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб и других структурных подразделений, выполняющих коммерческую деятельность: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих, торговых менеджеров по закупкам, продажам, торговых представителей и др. /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.9	Сообщение: «Запросы работодателей к менеджерам по продажам и торговым представителям на основании рекламных СМИ («Парад вакансий, «Работа» и др.)» Конспект: «Должностные обязанности коммерческих и торговых агентов, менеджеров по продажам». /Ср/	2	4	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.10	Государственное регулирование коммерческой деятельности /Тема/	2	0				

1.11	Государственное регулирование коммерческой деятельности: понятие, назначение, механизм. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств, ограниченное лицензирование отдельных видов коммерческой деятельности, устранение административных барьеров предпринимательской деятельности. /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
1.12	Схема: «Основные направления государственного регулирования торговой деятельности" /Ср/	2	4	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
	<b>Раздел 2. Технология коммерческой деятельности</b>						
2.1	Виды и инфраструктура коммерческой деятельности /Тема/	2	0				
2.2	Технологический цикл системы товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая, арендная и т.п. Краткая характеристика этих видов деятельности. /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.3	Работа с тестовыми заданиями по теме 1.2, 1.3, 1.4. Посещение организаций с целью сбора информационных материалов о коммерческой деятельности организаций. Анализ собранных материалов о коммерческой деятельности организации. /Пр/	2	6	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.4	Схемы: - «Технологический цикл системы товародвижения»; - «Инфраструктура коммерческой деятельности»; - «Классификация средств коммерческой деятельности по разным признакам». /Ср/	2	5	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		



2.5	Технологи-ческий процесс коммерческой деятельности /Тема/	2	0				
2.6	Технологический процесс коммерческой деятельности: назначение, этапы, их краткая характеристика. Средства коммерческой деятельности: хозяйственные связи, договора, транспортное обеспечение, нормативные и технические документы (информационное обеспечение процесса). /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.7	Изучение Инструкции П-6 и П-7. Изучение правил сдачи-приемки товаров по количеству и качеству. Решение ситуационных задач о приемке товаров по количеству. Решение ситуационных задач о приемке товаров по качеству. /Пр/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.8	Схемы: - «Технологический процесс в торговой организации» - «Классификация средств коммерческой деятельности» Сообщение: «Особенности коммерческой деятельности в торговле» /Ср/	2	5	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.9	Установление хозяйственных связей /Тема/	2	0				
2.10	Хозяйственные связи: их роль в обеспечении коммерческой деятельности, сущность, порядок регулирования. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением. Работа с поставщиками и получателями товаров, а также организациями-исполнителями услуг (транспортных, коммунальных, связи и др /Лек/	2	6	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.11	Ознакомление с типовыми договорами купли-продажи и поставки. Оформление договоров купли-продажи и поставки. /Пр/	2	4	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		

2.12	Сообщение: «Последовательность операций при выполнении договорной работы». Схема: «Алгоритм работы с поставщиками и получателями» /Ср/	2	6	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.13	Транспортное обеспечение коммерческой деятельности /Тема/	2	0				
2.14	Транспортное обеспечение: понятие, назначение, виды транспортных средств, критерии их выбора, особенности организации перевозок разными видами транспорта. Уставы и кодексы разных видов транспорта. Правила перевозки скоропортящихся грузов. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров. Подача транспортных средств, погрузка, выгрузка грузов, сроки их доставки, ответственность за нарушения обязательств. Транспортные тарифы и правила их применения. /Лек/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.15	Ознакомление с транспортным уставом железных дорог (или кодексами других транспортных организаций). Составление договора перевозки и/или коммерческого акта на основании типовых образцов документов. Изучение маркировки на транспортной таре. Расшифровка манипуляционных и других информационных знаков на маркировке транспортной тары. /Пр/	2	4	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		
2.16	Схемы: - «Порядок подачи транспортных средств и погрузочно-разгрузочных работ»; «Последовательность операций при приемке товаров от транспортных организаций». Конспект: «Сравнительная характеристика (общность и различия) разновидностей договора перевозки» /Ср/	2	8	ОК 1. ОК 2. ОК 3. ОК 4. ОК 6. ОК 7. ПК 1.1. ПК 1.2. ПК 1.3. ПК 1.4. ПК 1.5. ПК 1.6. ПК 1.7. ПК 1.8. ПК 1.9. ПК 1.10.	Л1.1Л2.1		

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

1. Содержание коммерческой деятельности
2. Товародвижение
3. Торгово-технологические процессы в магазине
4. Хозяйственные связи в торговле и выбор потенциального поставщика
5. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
6. Коммерческие службы организации. Этика и мораль коммерсанта.
7. Государственное регулирование коммерческой деятельности
8. Закупка товаров на оптовых ярмарках
9. Роль бирж в развитии рыночной экономики, их классификация
10. Органы управления и структурные подразделения товарных бирж
11. Организация торговых операций на бирже
12. Виды биржевых сделок, их регистрация и оформление

13. Сущность коммерческой работы по продаже товаров
14. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров
15. Методы оптовой продажи товаров
16. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров
17. Установление хозяйственных связей и коммерческие договоры
18. Понятие и правовое регулирование договоров
19. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности
20. Информационное обеспечение коммерческой деятельности. Коммерческая тайна
21. Формы и методы сотрудничества в сфере производства, товарообмена, сделок, финансовых отношений (франчайзинг, лизинг, факторинг)
22. Франчайзинг. Особенности внешнеторговых операций
23. Управление товарными запасами
24. Предпринимательские риски и успех
25. Оптовые торговые предприятия, их функции, типы и виды
26. Сущность рационального процесса товародвижения розничной торговой сети, принципы и условия перемещения

### 5.2. Темы письменных работ

1. Составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы и нормативно-правовая база управления.
2. Специфика функционирования предприятий малого и среднего бизнеса, их характерные признаки.
3. Квалификационные характеристики работников коммерческих служб: агентов по снабжению, сбыту, коммерческих и др.
4. Этика и мораль коммерсанта: понятие. Морально-этические требования к коммерсанту.
5. Направления государственного регулирования: защита прав потребителей, а также юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.
6. Обеспечение безопасности и взаимовыгодности коммерческих сделок, соблюдение выполнения договорных обязательств
7. Работа с Федеральными законами и нормативными актами по государственному регулированию коммерческой деятельности.
8. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и т.п.
9. Оперативное планирование закупок и оптовой продажи товаров. Виды оптового товарооборота. Источники закупок и поставщики товаров.
10. Коммерческие договоры: назначение, виды, содержание, порядок заключения и контроль за выполнением.
11. Договора перевозки: общие положения, разновидности договоров, подача транспортных средств.
12. Основные виды транспорта и их характеристика. Организация перевозок товаров различными видами транспорта.
13. Коммерческая работа предприятий торговли с транспортными организациями и предприятиями
14. Работа с секретными документами фирмы
15. Инновационные формы и методы сотрудничества в сфере производства: франчайзинг, лизинг и др
16. Товарные запасы: понятие, назначение, виды, необходимость создания, поддержания и пополнения.
17. Учёт и контроль за состоянием товарных запасов в коммерческих организациях.
18. Принятие решений в условиях неопределённости. Обнаружение причин возникновения, предупреждение и смягчение последствий рисков в коммерческой деятельности.
19. Методы количественной и качественной оценки уровня, риска, а также размера ущерба при их возникновении.
20. Банкротство: понятие, причины, механизм, правовая база. Негативные явления, связанные с банкротством.
21. Выгоды как результат успешной коммерческой деятельности. Критерии оценки выгоды.

### 5.3. Фонд оценочных средств

1. Товар объект коммерческой деятельности:
  - а) да является
  - б) нет
  - в) является в случае его производства
2. Товары подразделяются
  - а) на группы, группы на классы, классы на виды
  - б) на виды, виды на классы, классы на группы
3. Классы товаров разделяют:
  - а) по сырьевому составу
  - б) по срокам реализации
  - в) по функциональному назначению
4. Ассортимент товаров имеет значение с точки зрения качества обслуживания населения:
  - а) нет, так как качество обслуживания обеспечивает персонал
  - б) да, так как ассортимент предоставляет свободу выбора товаров
  - в) имеет в тех случаях, когда ассортимент является универсальным
5. Существует ли различие между понятиями «промышленный ассортимент» и «торговый ассортимент»
  - а) в первом случае - это продукция (товар), вырабатываемая промышленным предприятием, во втором - это товар, продаваемый торговым предприятием
  - б) принципиальных отличий нет, так как и в одном, и в другом случаях имеется в виду совокупность разных товаров
  - в) различия состоят в цене товаров
6. Характеристиками ассортимента являются:
  - а) спрос, предложение, цена
  - б) эластичность, емкость

<p>в) ширина, глубина, полнота</p> <p>7. Доля отдельных товарных групп в общем объеме называется:</p> <p>а) структура ассортимента</p> <p>б) номенклатура продаваемых товаров</p> <p>в) часть товарного предложения</p> <p>8. Спрос влияет на формирования ассортимента:</p> <p>а) да, спрос определяет ассортимент</p> <p>б) нет, так как спрос определяется уровнем доходов, а не количеством предложенного товара</p> <p>в) влияет, но только в предприятиях, занимающихся розничной продажей.</p> <p>9. Ассортиментный перечень товаров – это</p> <p>а) перечень реализуемых товаров</p> <p>б) перечень закупаемых товаров</p> <p>в) та часть ассортимента товаров, которую коммерческое предприятие постоянно должно иметь в продаже</p>
<b>5.4. Перечень видов оценочных средств</b>
<p>устный опрос,</p> <p>оценка результатов выполнения практических заданий,</p> <p>оценка результатов выполнения самостоятельной работы,</p> <p>оценка результатов написанных рефератов и презентаций,</p> <p>экзамен.</p>

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 6.1. Рекомендуемая литература

#### 6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Памбучхиянц О. В.	Организация коммерческой деятельности: учебник для образовательных учреждений СПО: учебник	Москва: Дашков и К°, 2018

#### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Денисова А. Л., Дюженкова Н. В.	Организация коммерческой деятельности: управление запасами: учебное пособие	Тамбов: Тамбовский государственный технический университет (ТГТУ), 2012

### 6.3.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение, в том числе отечественного производства

6.3.1.1	Microsoft Windows 10 home
6.3.1.2	Офис2016
6.3.1.3	Nod 5 academic
6.3.1.4	UserGade
6.3.1.5	MyTestx.
6.3.1.6	1c 8.1

### 6.3.2 Перечень профессиональных баз данных и информационных справочных систем

6.3.2.1	1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс 2. Информационная справочная система «Гарант»
6.3.2.2	1. Справочная Правовая Система КонсультантПлюс 2. Информационная справочная система «Гарант»

## 7. МТО (оборудование и технические средства обучения)

№	Назначение	Оборудование	ПО	Адрес	Вид
43	учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, Лаборатория по бухгалтерскому учету и аудиту	Демонстрационное оборудование, учебно-наглядные пособия Специализированная мебель: стол – 18 шт., стул – 36 шт., доска – 1 шт., компьютер – 1 шт., проектор – 1 шт.	Операционная система Microsoft Windows 10 home Приложение Офис2016 Антивирус Nod 5 academic Интернет фильтр UserGade Система тестирования MyTestx.1c Предприятие 1С 8.3 Бухгалтерия 1С 8.3 Документооборот 1С	344029, Ростовская область, г. Ростов-на-Дону, Первомайский район, ул. Сержантова, 2/104	

			8.3 Комплект для обучения в высших и средних учебных заведений. 1С 8.3		
<b>8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</b>					