

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ВОРОНЕЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА ПЕТРА I»

УТВЕРЖДАЮ

Декан факультета технологии и това-  
роведения  
Высоцкая Е.А.



« 22 » июня 2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

Б1.О.27 Коммерческая деятельность  
(указывается индекс и название дисциплины)

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение  
(указывается код и наименование направления подготовки)

Направленность (профиль) Экспертиза и управление в сфере производства и обращения сельскохозяйственной продукции  
(указывается наименование направленности (профиля) или Программа широкого профиля)

Квалификация выпускника бакалавр  
(указывается наименование квалификации выпускника: бакалавр, магистр и другое по ФГОС ВО)

Факультет технологии и товароведения  
(указывается, для какого факультета предназначена данная рабочая программа)

Кафедра товароведения и экспертизы товаров  
(указывается кафедра, на которой преподаётся данная дисциплина)

Разработчик(и) рабочей программы: доц., к.э.н. Чудакова Е.А.

Воронеж – 2021г.

Рабочая программа разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриата), утвержденным приказом Министра науки и высшего образования Российской Федерации от 12 августа 2020 года №985 и зарегистрированным в Министерстве юстиции Российской Федерации 25 августа 2020 г, регистрационный номер №59447.

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры товароведения и экспертизы товаров (протокол №11 от 15 июня 2021 года).

Заведующий кафедрой  \_\_\_\_\_ Дерканосова Н.М.

Рабочая программа рекомендована к использованию в учебном процессе методической комиссией факультета технологии и товароведения (протокол №10 от 22 июня 2021 года).

Председатель методической комиссии  \_\_\_\_\_ А.А. Колобаева

**Рецензент рабочей программы**

Вице-президент Союза «Торгово-промышленная палата Воронежской области»  
Далматов Виктор Сергеевич

## 1. Общая характеристика дисциплины

### 1.1. Цель дисциплины

**Цель** изучения дисциплины – получение знаний, формирование умений и опыта практической работы в области коммерческой деятельности сельскохозяйственных предприятий.

### 1.2. Задачи дисциплины

**Задачи** дисциплины – изучение требований к процессам и продукции органического сельскохозяйственного производства, формирование умений и навыков организации коммерческой деятельности.

### 1.3. Предмет дисциплины

**Предметом** дисциплины являются торговые и технологические процессы на предприятиях в сфере коммерции.

### 1.4. Место дисциплины в образовательной программе

Дисциплина относится к части, формируемой участниками образовательных отношений.

### 1.5. Взаимосвязь с другими дисциплинами

Дисциплина является логическим продолжением дисциплин обязательной части «Товарный менеджмент».

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине

Компетенция		Индикатор достижения компетенции	
Код	Содержание	Код	Содержание
<u>Тип задач профессиональной деятельности – оценочно-аналитический</u>			
ОПК-4	Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы	33	Основы организационной и управленческой теорий для решения задач в профессиональной сфере
		У3	Собирать, обрабатывать и обобщать информацию в сфере коммерческой деятельности с целью подготовки обоснованных организационно-управленческих решений
		Н3	Подготовки и представления отчетности в сферах управления качеством и ассортиментом товаров для принятия обоснованных организационно-управленческих решений
ПК -3	Способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии с\х продукции требованиям нормативных и технических документов и разрабатывать корректирующие мероприятия по управлению несоответствующей продукцией	33	Национальную и международную нормативную правовую и нормативную базу в области организации и управления КД
		34	Требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации с\х продукции
		У3	Применять актуальную нормативную правовую и нормативную до-

			кументацию
		У4	Работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки продукции, оформлять документацию по учету торговых операций
		Н2	Разработки предложений по управлению несоответствующей продукцией
		Н3	Анализа товаросопроводительных документов с/х продукции

*Обозначение в таблице: З – обучающийся должен знать; У – обучающийся должен уметь; Н - обучающийся должен иметь навыки и (или) опыт деятельности.*

### 3. Объем дисциплины и виды работ

#### 3.1. Очная форма обучения

Показатели	Семестр		Всего
	6	7	
Общая трудоёмкость, з.е./ч	6 / 216	6 / 216	12 / 432
Общая контактная работа, ч	136,15	116,75	252,90
Общая самостоятельная работа, ч	79,85	99,25	179,10
Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч. (ч)	136,00	115,75	251,75
лекции	60	44	104,00
лабораторные-всего	76	70	146,00
индивидуальные консультации при выполнении курсовой работы	-	1,75	1,75
Самостоятельная работа при проведении учебных занятий, ч	71,00	61,65	132,65
Контактная работа при проведении промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч. (ч)	0,15	1,00	1,15
групповые консультации	-	0,50	0,50
курсовая работа	-	0,25	0,25
зачет	0,15	-	0,15
экзамен	-	0,25	0,25
Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч. (ч)	8,85	37,60	46,45
выполнение курсовой работы	-	19,85	19,85
подготовка к зачету	8,85	-	8,85
подготовка к экзамену	-	17,75	17,75
Форма промежуточной аттестации	зачет	защита курсовой работы, экзамен	зачет, защита курсовой работы, экзамен

**3.2. Очно-заочная форма обучения**

Показатели	Семестр		Всего
	8	9	
Общая трудоёмкость, з.е./ч	6 / 216	6 / 216	12 / 432
Общая контактная работа, ч	60,15	74,75	134,90
Общая самостоятельная работа, ч	155,85	141,25	297,10
Контактная работа при проведении учебных занятий, в т.ч. (ч)	60,00	73,75	133,75
лекции	30	24	54,00
лабораторные - всего	30	48	78,00
индивидуальные консультации при выполнении курсовой работы	-	1,75	1,75
Самостоятельная работа при проведении учебных занятий, ч	147,00	95,25	242,25
Контактная работа при проведении промежуточной аттестации обучающихся, в т.ч. (ч)	0,15	1,00	1,15
групповые консультации	-	0,50	0,50
курсовая работа	-	0,25	0,25
зачет	0,15	-	0,15
экзамен	-	0,25	0,25
Самостоятельная работа при промежуточной аттестации, в т.ч. (ч)	8,85	46,00	54,85
выполнение курсовой работы	-	28,25	28,25
подготовка к зачету	8,85	-	8,85
подготовка к экзамену	-	17,75	17,75
Форма промежуточной аттестации	зачет	защита курсовой работы, экзамен	зачет, защита курсовой работы, экзамен

**4. Содержание дисциплины****4.1. Содержание дисциплины в разрезе разделов и подразделов****Раздел 1. Основы коммерческой деятельности****Подраздел 1.1** Сущность и содержание коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность: понятие, цели, стандартные задачи. Элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности. Развитие коммерции в России и за рубежом. Состояние и перспективы развития торговли в России. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Понятие методологии коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности. Концепция коммерческой деятельности. Системный подход при решении стандартных задач коммерческой деятельности

**Подраздел 1.2.** Информационное обеспечение коммерческой деятельности

Информация в организации и управлении коммерческой деятельностью. Технические средства для сбора и обработки информации. Автоматизированная система обработки информации для целей коммерческой деятельности. Информационно-коммуникационные технологии в коммерческой деятельности. Цифровые технологии для

решения стандартных задач коммерческой деятельности. Требования информационная безопасность. Защита коммерческой информации.

### **Подраздел 1.3. Статистика коммерческой деятельности**

Предмет, задачи и система показателей статистики коммерческой деятельности. Статистика торговли товарами и услугами. Статистика товарных запасов и товарооборачиваемости. Статистика цен. Статистика инфраструктуры коммерческой деятельности. Статистика труда. Статистика финансов.

## **Раздел 2. Организация и управление коммерческой деятельностью**

### **Подраздел 2.1. Управление коммерческой деятельностью как системой**

Задачи и сущность управления коммерческой деятельностью. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью. Функции и структура управления организациями (предприятиями). Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности: принципы и методы. Управление и мотивация труда персонала

### **Подраздел 2.2. Закупка и поставка товаров**

Товароснабжение торговых предприятий. Технология закупки и поставки товаров. Принципы закупки и поставки товаров, их организация, документальное оформление и учет. Товарообеспечение и коммерческие связи. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий торговли. Источники закупки товаров, коммерческие сделки. Прямые закупки товаров у производителей. Выбор деловых партнеров. Коммерческая сделка как правовая форма осуществления коммерческих операций. Этапы проведения сделки и их содержание. Содержание коммерческих условий, предусмотренных договорами. Влияние договоров и коммерческих условий на уровень показателей коммерческой деятельности предприятия. Электронный документооборот (EDI и ЮЗДО). Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой. Способы и формы расчетов между субъектами коммерческой деятельности, порядок их осуществления и влияние на коммерческую устойчивость предприятия. Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения. Определение объемов закупок и продаж товаров.

### **Подраздел 2.3. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле**

Розничная торговля: понятие, задачи, функции, классификация. Розничные торговые сети: классификация, показатели структуризации, стратегии выхода на региональные рынки. Форматы торговых предприятий: понятие, краткая характеристика, развитие. Офлайн- и онлайн-торговля, омниканальность. Структура и содержание торгово-технологического процесса на предприятиях розничной торговли. Инвентаризация на предприятиях розничной торговли. Услуги розничной торговли: понятие, виды. Оценка качества торговых услуг. Сущность и содержание процесса формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли. Пути совершенствования ассортимента.

### **Подраздел 2.4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле**

Оптовая торговля: понятие, задачи, функции, классификация. Планирование коммерческой деятельности в оптовой торговле. Структура и содержание торгово-технологического процесса на предприятиях оптовой торговли. Инвентаризация на предприятиях оптовой торговли. Услуги оптовой торговли: понятие, виды. Оценка качества торговых услуг. Организация оптовой продажи товаров. Современные формы торгово-посреднических структур, особенности их развития на оптовых товарных рынках. Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.

### **Подраздел 2.5. Условия развития коммерческой деятельности.**

Материально-техническая база и техническая политика в условиях всеобщей цифровизации. Инвестиции как источник развития современной материально-технической базы. Инвестиции в объекты розничной и оптовой торговли, эффективность и стимулирование инвестиционных проектов в области торговой деятельности. Формы сотрудничества в коммерческой деятельности: аутсорсинг, франчайзинг, лизинг, факторинг. Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в России. Техническое регулирова-

ние. Правила торговли. Инновационные подходы к организации коммерческой деятельности. Разработка инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности.

#### **Подраздел 2.6. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия**

Система показателей эффективности коммерческой деятельности. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. Определение затрат (материальных и трудовых ресурсов) и результативности коммерческой деятельности. Порядок учета и списания потерь. Пути минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов на предприятиях.

### **4.2. Распределение контактной и самостоятельной работы при подготовке к занятиям по подразделам**

#### 4.2.1. Очная форма обучения

Разделы, подразделы дисциплины	Контактная работа			СР
	лекции	ЛЗ	ПЗ	
<b>6 семестр</b>				
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>	34	60	-	62
Подраздел 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	8	10	-	8
Подраздел 1.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	12	20	-	20
Подраздел 1.3. Статистика коммерческой деятельности	14	30	-	34
<b>Раздел 2. Организация и управление коммерческой деятельностью</b>	70	86	-	70,65
Подраздел 2.1. Управление коммерческой деятельностью как системой	8	12	-	10
Подраздел 2.2. Закупка и поставка товаров	10	14	-	20,65
Итого	52	86	-	92,65
<b>7 семестр</b>				
Подраздел 2.3. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	14	16	-	10
Подраздел 2.4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	10	14	-	10
Подраздел 2.5. Условия развития коммерческой деятельности	14	16	-	10
Подраздел 2.6. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия	14	14	-	10
Итого	52	60	-	40
Всего	104	146	-	132,65

#### 4.2.2. Очно-заочная форма обучения

Разделы, подразделы дисциплины	Контактная работа	СР
--------------------------------	-------------------	----

	лекции	ЛЗ	ПЗ	
<b>8 семестр</b>				
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>	18	18	-	97
Подраздел 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	4	2	-	24
Подраздел 1.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	6	6	-	35
Подраздел 1.3. Статистика коммерческой деятельности	8	10	-	38
<b>Раздел 2. Организация и управление коммерческой деятельностью</b>	36	60	-	145,25
Подраздел 2.1. Управление коммерческой деятельностью как системой	6	6	-	25
Подраздел 2.2. Закупка и поставка товаров	6	6	-	25
Итого	30	30	-	147
<b>9 семестр</b>				
Подраздел 2.3. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	6	12	-	25
Подраздел 2.4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	6	10	-	25
Подраздел 2.5. Условия развития коммерческой деятельности	6	14	-	25
Подраздел 2.6. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия	6	12	-	20,25
Итого	24	48	-	95,25
Всего	54	78	-	242,25

#### 4.3. Перечень тем и учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объем, ч	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
<b>Раздел 1. Основы коммерческой деятельности</b>				
1	Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znaniium.com/catalog/product/317391">https://new.znaniium.com/catalog/product/317391</a>	4	10
2	Концепция коммерческой деятельности.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и	2	10

№ п/ п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объем, ч	
			Форма обучения	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
		доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .		
3	Системный подход при решении стандартных задач коммерческой деятельности.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	2	4
4	Информационно-коммуникационные технологии в коммерческой деятельности	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	4	8
5	Требования информационная безопасность.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	4	8
6	Цифровые технологии для решения стандартных задач коммерческой деятельности.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	6	9
7	Требования информационная безопасность.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	6	10
8	Статистика инфраструктуры коммерческой деятельности	Шумак, О. А. Статистика: Учебное пособие / О.А. Шумак, А.В. Гераськин. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2019. - 311 с.: ил.; - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01048-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1002740">https://znanium.com/catalog/product/1002740</a> . – Режим доступа: по подписке.	10	12

№ п/ п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объем, ч	
			Форма обучения	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
9	Статистика труда	Шумак, О. А. Статистика: Учебное пособие / О.А. Шумак, А.В. Гераськин. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2019. - 311 с.: ил.; - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01048-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1002740">https://znanium.com/catalog/product/1002740</a> . – Режим доступа: по подписке.	10	12
10	Статистика финансов	Шумак, О. А. Статистика: Учебное пособие / О.А. Шумак, А.В. Гераськин. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2019. - 311 с.: ил.; - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01048-8. - Текст : электронный. - URL: <a href="https://znanium.com/catalog/product/1002740">https://znanium.com/catalog/product/1002740</a> . – Режим доступа: по подписке.	14	14
<b>Итого по разделу 1</b>			<b>62</b>	<b>97</b>
<b>Раздел 2 Организация и управление коммерческой деятельностью</b>				
1	Функции и структура управления организациями (предприятиями).	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	5	8
2	Внутрифирменное планирование коммерческой деятельности: принципы и методы.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978–5–394–02531–0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	5	8
3	Управление и мотивация труда персонала.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	5	9
4	Формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнк-	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978–5–394–02531–0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	5	6

№ п/ п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объем, ч	
			Форма обучения	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	турой.			
5	Способы и формы расчетов между субъектами коммерческой деятельности, порядок их осуществления и влияние на коммерческую устойчивость предприятия.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	5	6
6	Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	5	6
7	Определение объемов закупок и продаж товаров.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	5	8
8	Инвентаризация на предприятиях розничной торговли.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	5	10
9	Сущность и содержание процесса формирования ассортимента на предприятиях розничной торговли.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	5	8
10	Пути совершенствования ассортимента.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчианц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	5	6
11	Современные формы торгово-	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд.,	5	10

№ п/п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объем, ч	
			Форма обучения	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	посреднических структур, особенности их развития на оптовых товарных рынках.	перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>		
12	Управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	5	10
13	Формы сотрудничества в коммерческой деятельности: ауто-сорсинг, франчайзинг, лизинг, факторинг.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	1	8
14	Инновационные подходы к организации коммерческой деятельности.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	1	8
15	Разработка инновационных методов, средств и технологий в области коммерческой деятельности	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	1	8
16	Определение затрат (материальных и трудовых ресурсов) и результативности коммерческой деятельности	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .	1	8
17	Порядок учета и списания потерь	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znanium.com/catalog/product/317391">https://new.znanium.com/catalog/product/317391</a>	5,65	10,25
18	Пути минимизации	Организация и управление коммерческой	1	8

№ п/ п	Тема самостоятельной работы	Учебно-методическое обеспечение	Объем, ч	
			Форма обучения	
			Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	затрат материальных и трудовых ресурсов на предприятиях торговли.	деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978–5–394–02531–0 – Режим доступа: <a href="http://znanium.com/catalog/product/329767">http://znanium.com/catalog/product/329767</a> .		
<b>Итого по разделу 2</b>			<b>70,65</b>	<b>145,25</b>
<b>Всего</b>			<b>132,65</b>	<b>242,25</b>

## 5. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации и текущего контроля

### 5.1. Этапы формирования компетенций

Подраздел дисциплины	Компетенция	Индикатор достижения компетенции
Подраздел 1.1 Сущность и содержание коммерческой деятельности	ОПК-4	З3
Подраздел 1.2. Информационное обеспечение коммерческой деятельности	ОПК-4	У3
Подраздел 1.3. Статистика коммерческой деятельности	ОПК-4	У3
Подраздел 2.1. Управление коммерческой деятельностью как системой	ОПК-4	З3
		У3
		Н3
Подраздел 2.2. Закупка и поставка товаров	ОПК-4	У3
		Н3
		У3
	ПК-3	З4
		У4
		Н2
Подраздел 2.3. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле	ОПК-4	З3
		Н3
	ПК-3	З4
		У4
		Н2
Подраздел 2.4. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	ОПК-4	З3
		Н3
	ПК-3	З4
		У4
		Н2
		Н3

Подраздел 2.5. Условия развития коммерческой деятельности	ПК-3	33
Подраздел 2.6. Анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия	ОПК-4	33
		У3

## 5.2. Шкалы и критерии оценивания достижения компетенций

### 5.2.1. Шкалы оценивания достижения компетенций

#### Критерии оценки на зачете

Вид оценки	Оценки	
Академическая оценка по 2-х балльной шкале	не зачтено	зачтено

#### Критерии оценки на экзамене, зачете с оценкой

Вид оценки	Оценки			
Академическая оценка по 4-х балльной шкале	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

### 5.2.2. Критерии оценивания достижения компетенций

#### Критерии оценки на зачете

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Зачтено, высокий	Студент выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя отличное знание освоенного материала и умение самостоятельно решать сложные задачи дисциплины
Зачтено, продвинутый	Студент выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя хорошее знание освоенного материала и умение самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины
Зачтено, пороговый	Студент выполнил все задания, предусмотренные рабочей программой, отчитался об их выполнении, демонстрируя знание основ освоенного материала и умение решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя
Не зачтено, компетенция не освоена	Студент выполнил не все задания, предусмотренные рабочей программой или не отчитался об их выполнении, не подтверждает знание освоенного материала и не умеет решать стандартные задачи дисциплины даже с помощью преподавателя

#### Критерии оценки на экзамене

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Отлично, высокий	Студент показал полные и глубокие знания программного материала, логично и аргументировано ответил на все вопросы экзаменационного билета, а также на дополнительные вопросы, способен самостоятельно решать сложные задачи дисциплины
Хорошо, продвинутый	Студент твердо знает программный материал, грамотно его излагает, не допускает существенных неточностей в ответе, достаточно полно ответил на вопросы экзаменационного билета и дополнительные вопросы, способен самостоятельно решать стандартные задачи дисциплины

Удовлетворительно, пороговый	Студент показал знание только основ программного материала, усвоил его поверхностно, но не допускал грубых ошибок или неточностей, требует наводящих вопросов для правильного ответа, не ответил на дополнительные вопросы, способен решать стандартные задачи дисциплины с помощью преподавателя
Неудовлетворительно, компетенция не освоена	Студент не знает основ программного материала, допускает грубые ошибки в ответе, не способен решать стандартные задачи дисциплины даже с помощью преподавателя

## Критерии оценки тестов

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Отлично, высокий	Содержание правильных ответов в тесте не менее 90%
Хорошо, продвинутый	Содержание правильных ответов в тесте не менее 75%
Удовлетворительно, пороговый	Содержание правильных ответов в тесте не менее 50%
Неудовлетворительно, компетенция не освоена	Содержание правильных ответов в тесте менее 50%

## Критерии оценки устного опроса

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Зачтено, высокий	Студент демонстрирует уверенное знание материала, четко выражает свою точку зрения по рассматриваемому вопросу, приводя соответствующие примеры
Зачтено, продвинутый	Студент демонстрирует уверенное знание материала, но допускает отдельные погрешности в ответе
Зачтено, пороговый	Студент демонстрирует существенные пробелы в знаниях материала, допускает ошибки в ответах
Не зачтено, компетенция не освоена	Студент демонстрирует незнание материала, допускает грубые ошибки в ответах

## Критерии оценки практических заданий

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
Зачтено, высокий	Студент уверенно знает методику и алгоритм решения практических заданий, не допускает ошибок при ее выполнении.
Зачтено, продвинутый	Студент в целом знает методику и алгоритм решения практических заданий, не допускает грубых ошибок при ее выполнении.
Зачтено, пороговый	Студент в целом знает методику и алгоритм решения практических заданий, допускает ошибок при ее выполнении, но способен исправить их при помощи преподавателя.
Не зачтено, компетенция не освоена	Студент не знает методику и алгоритм решения практических заданий, допускает грубые ошибки при ее выполнении, не способен исправить их при помощи преподавателя.

## Критерии оценки рефератов

Оценка, уровень достижения компетенций	Описание критериев
--	--------------------

Зачтено, высокий	Структура, содержание и оформление реферата полностью соответствуют предъявляемым требованиям, обоснована актуальность темы, даны четкие формулировки, использованы актуальные источники информации, отсутствуют орфографические, синтаксические и стилистические ошибки
Зачтено, продвинутый	Структура, содержание и оформление реферата полностью соответствуют предъявляемым требованиям, обоснована актуальность темы, даны четкие формулировки, использованы актуальные источники информации, имеются отдельные орфографические, синтаксические и стилистические ошибки
Зачтено, пороговый	Структура, содержание и оформление реферата в целом соответствуют предъявляемым требованиям, обоснована актуальность темы, даны четкие формулировки, использованы как актуальные, так и устаревшие источники информации, имеются отдельные орфографические, синтаксические и стилистические ошибки
Не зачтено, компетенция не освоена	Структура, содержание и оформление реферата не соответствуют предъявляемым требованиям, актуальность темы не обоснована, отсутствуют четкие формулировки, использованы преимущественно устаревшие источники информации, имеются в большом количестве орфографические, синтаксические и стилистические ошибки

## Критерии оценки задач к экзамену

Ступени уровней освоения компетенций	Критерии
Высокий	Выставляется обучающемуся, если он четко дает описание процедур и предоставляет заполненные формы документов в соответствии с заданием. Демонстрирует командные методы работы
Продвинутый	Выставляется обучающемуся, если он дает описание процедур, но имеет погрешности в заполненных формах документов. Демонстрирует командные методы работы
Пороговый	Выставляется обучающемуся, если имеет представление об основных процедурах и их документированном сопровождении
Компетенция не освоена	Выставляется обучающемуся, если он обнаруживает существенные пробелы в знаниях основных положений учебной дисциплины, неумение с помощью преподавателя получить правильное решение конкретной практической задачи кейса

**5.3. Материалы для оценки достижения компетенций****5.3.1. Оценочные материалы промежуточной аттестации****5.3.1.1. Вопросы к экзамену**

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1.	Перечислите задачи розничной торговли. По каким признакам можно классифицировать розничные торговые предприятия?	ОПК-4	33
2.	Перечислите признаки классификации торговых предприятий в соответствии с ГОСТ Р 51773-2009. Дайте характеристику современным форматам торговых предприятий.	ОПК-4	33
3.	Назовите отличительные особенности отдельных форматов магазинов. По каким критериям магазин можно отнести к конкретному формату? Является ли наличие собственного производства критерием отне-	ОПК-4	33

	сения магазина к конкретному формату? Ответ обоснуйте.		
4.	Перечислите методы оценки качества услуг розничной торговли. Назовите принципиальное отличие качества обслуживания покупателей от культуры обслуживания.	ОПК-4	33
5.	Перечислите принципы организации процедур оценки и контроля показателей услуг торговли. Каков алгоритм оценки и контроля показателей качества услуг розничной торговли?	ОПК-4	33
6.	Какие виды контроля при осуществлении технологического контроля показателей качества услуг торговли Вы можете выделить? Каким образом можно обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли?	ОПК-4	33
7.	Перечислите основные этапы организации торгово-технологического процесса в магазине, реализующем сельскохозяйственную продукцию. Отличается ли структура торгово-технологического процесса в магазинах с различными формами и методами обслуживания покупателей?	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
8.	Дайте характеристику этапам управления торгово-технологическими процессами на предприятии розничной торговли, реализующем сельскохозяйственную продукцию. Сформулируйте цель оценки эффективности управления торгово-технологическими процессами на предприятиях розничной торговли.	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
9.	Перечислите показатели результативности торгово-технологического процесса в магазине, реализующем сельскохозяйственную продукцию. Каким образом происходит регулирование процессов хранения товаров на предприятиях розничной торговли?	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
10.	Назовите особенности проведения инвентаризации на предприятиях розничной торговли. Перечислите пакет документов, которым должна сопровождаться поставка продукции отечественного происхождения (Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция). Перечислите пакет документов, которым должна сопровождаться поставка продукции импортного происхождения (Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция).	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
11.	Опишите операции, обеспечивающие процесс продажи и покупки товаров и товародвижения. Дайте характеристику операции приемки товаров стандартным способом.	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
12.	Докажите необходимость использования мобильных решений для бизнеса в области мобильного учета товара для сетевых компаний. Укажите последовательность операций по обслуживанию покупателей на кассе.	ОПК-4	33
13.	Перечислите особенности офлайн- и онлайн-	ОПК-4	33

	торговли. В чем сущность омниканальности?		
14.	Перечислите факторы, влияющие на формирование ассортимента. Дайте характеристику процессу управления товарной номенклатурой и ее количественной оценки.	ОПК-4	Н3
15.	В чем состоит сущность товарной категории? Каковы принципы управления ассортиментом по товарным категориям? Назовите преимуществ от внедрения категорийного менеджмента.	ОПК-4	Н3
16.	Перечислите этапы формирования ассортимента по товарным категориям. Для чего необходимо структурирование ассортимента товаров? Что такое товарный классификатор? Назовите его уровни деления.	ОПК-4	Н3
17.	Что такое ассортиментная матрица и ассортиментный минимум? Назовите правила выделения категорий. В чем заключается балансировка ассортимента по широте? В чем заключается балансировка ассортимента по глубине? Какие существуют особенности при корректировке цен на товары разных товарных категорий?	ОПК-4	Н3
18.	Дайте определение терминам: оптовая торговля, оборот оптовой торговли, услуга оптовой торговли. Перечислите задачи оптовой торговли. По каким признакам можно классифицировать оптовые торговые предприятия?	ОПК-4	33
19.	Дайте характеристику современным форматам оптовых торговых предприятий.	ОПК-4	33
20.	Перечислите методы оценки качества услуг оптовой торговли. Каким образом можно обеспечить необходимый уровень качества торгового обслуживания на предприятиях оптовой торговли?	ОПК-4	33
21.	Перечислите основные этапы организации торгово-технологического процесса в оптовой торговле. Дайте характеристику этапам управления торгово-технологическими процессами на предприятии оптовой торговли.	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
22.	Сформулируйте цель оценки эффективности управления торгово-технологическими процессами на предприятиях оптовой торговли. Перечислите показатели результативности торгово-технологического процесса на предприятиях оптовой торговли.	ПК-3	34 У4 Н2 Н3
23.	По каким признакам можно классифицировать склады? Перечислите функции складов. Определите роль распределительных центров в организации торгово-технологических процессов на предприятиях оптовой торговли.	ОПК-4	33
24.	Каким образом происходит регулирование процессов хранения товаров на предприятиях оптовой торговли? Назовите особенности проведения инвентаризации на предприятиях оптовой торговли.	ПК-3	Н2
25.	Отличается ли процедура приемки товаров на пред-	ПК-3	34

	приятнях оптовой и розничной торговли? Укажите последовательность операций по обслуживанию оптовых покупателей. Какие формы обслуживания оптовых покупателей Вы знаете?		У4 Н2 Н3
26.	Перечислите факторы, влияющие на формирование ассортимента оптового предприятия. Опишите процесс управления товарными запасами на предприятиях оптовой и розничной торговли.	ОПК-4	Н3
27.	Каковы особенности нормирования товарных запасов? Назовите пути оптимизации процесса управления товарными запасами. Докажите необходимость автоматизации процесса управления товарными запасами.	ОПК-4	Н3
28.	Какие методы управления товарными запасами Вы знаете? Перечислите показатели, которые отражают эффективность использования товарных запасов на предприятиях торговли.	ОПК-4	ЗЗ
29.	Согласны ли Вы с тем, что основным этапом работы по формированию товарного ассортимента, необходимого для обеспечения бесперебойной торговли в розничной сети, является экономическое обоснование потребности торговых организаций в товарах на планируемый год? Ответ обоснуйте. Сформулируйте задачу определения потребности в товарах.	ОПК-4	ЗЗ
30.	Перечислите функции управления товарными запасами на предприятиях торговли. Какие методы нормирования товарных запасов чаще всего используют на практике? Дайте краткую характеристику названным методам. Докажите, что наиболее эффективным является экономико-математический метод нормирования товарных запасов.	ОПК-4	ЗЗ Н3
31.	Докажите необходимость организации контроля за состоянием и движением товарных запасов в торговле. Перечислите факторы, вызывающие образование сверхнормативных запасов. Как рассчитать годовой объем потребности в товарах?	ОПК-4	ЗЗ Н3
32.	Что такое норма оборачиваемости? Перечислите функции управления товарными запасами на торговом предприятии. Что такое точка заказа? Расскажите о модели Уилсона.	ОПК-4	ЗЗ Н3
33.	Назовите принципы организации контроля за товарными запасами.	ОПК-4	ЗЗ Н3
34.	Дайте понятие «материально-техническая база торговли». Укажите экономическую сущность основных фондов. Приведите классификацию основных фондов.	ПК-3	ЗЗ У3
35.	Назовите показатели эффективности материально-технической базы. Сформулируйте основные направления повышения эффективности использования основных фондов.	ПК-3	ЗЗ У3
36.	Перечислите инновационные подходы к организации коммерческой деятельности.	ПК-3	ЗЗ У3

37.	Какие формы сотрудничества в коммерческой деятельности Вы знаете? Дайте им краткую характеристику.	ПК-3	33 У3
38.	Какова цель государственного регулирования торговой деятельности? Какие методы используются для государственного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов в области торговли?	ПК-3	33 У3
39.	Какие принципы лежат в основе государственного регулирования торговли? Перечислите цели и задачи государственного регулирования деятельности торговых организаций.	ПК-3	33 У3
40.	Перечислите основные показатели коммерческой деятельности предприятия, дайте им краткую характеристику. Перечислите факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности.	ПК-3	33 У3
41.	Каков порядок учета и списания потерь в торговле?	ПК-3	33 У3
42.	Каково отличие между затратами и издержками производства и обращения?	ОПК-3	33 У3
43.	Что относится к явным и вменным издержкам торгового предприятия? Какое практическое значение имеет данное деление издержек?	ОПК-3	33 У3
44.	Дайте определение себестоимости продукции (работ, услуг) в торговле.	ОПК-3	33 У3
45.	Какие расходы учитывают при налогообложении прибыли? На какие группы подразделяются расходы, связанные с продажей товаров?	ОПК-3	33 У3
46.	Охарактеризуйте состав материальных затрат и расходов на оплату труда. Почему по некоторым видам расходов устанавливаются предельные нормы? По каким видам расходов устанавливаются нормы и ограничения?	ОПК-3	33 У3
47.	Как влияет изменение объема реализации на себестоимость продукции? Какое значение имеет деление издержек на условно-постоянные и условно-переменные расходы?	ОПК-3	33 У3
48.	Как оценить эффективность расходов предприятия? Приведите формулы и примеры расчета уровня издержек (коммерческих и управленческих расходов), экономичности, эффективности использования расходов, издержкостоемости.	ОПК-3	33 У3
49.	По каким основным признакам классифицируют издержки обращения (коммерческие и управленческие расходы)? На какие виды затрат делятся издержки обращения (коммерческие и управленческие расходы)?	ОПК-3	33 У3
50.	Какие расходы относят к условно-переменным издержкам? Какие расходы относят к условно-постоянным издержкам?	ОПК-3	33 У3
51.	Перечислите основные статьи издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов) и дайте	ОПК-3	33 У3

	их содержание. Какие показатели оценивают издержки обращения (коммерческие и управленческие расходы)?		
52	Как определить уровень издержек обращения (коммерческие и управленческие расходы)? Какие факторы влияют на уровень издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов)?	ОПК-3	33 УЗ
53	Почему с ростом товарооборота снижается уровень издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов)? Как определить относительную экономию издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов)? Как рассчитать влияние изменения объема и структуры товарооборота на уровень издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов)?	ОПК-3	33 УЗ

### 5.3.1.2. Вопросы к зачету с оценкой

*Не предусмотрен*

### 5.3.1.3. Вопросы к зачету

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1.	Назовите цель организации и осуществления коммерческой деятельности. Какие стандартные задачи ставит перед собой коммерческая деятельность? Докажите, что максимизация выгоды – основная цель коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
2.	Докажите связь коммерческой деятельности с маркетингом и менеджментом.	ОПК-4	33
3.	Докажите значимость знаний в области информатики и информационных систем для организации коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
4.	Перечислите элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности. Дайте характеристику каждому элементу.	ОПК-4	33
5.	Дайте характеристику товару как объекту коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
6.	Дайте характеристику услуге как объекту коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
7.	Какие организационно-правовые формы собственности торговых предприятий Вы можете выделить? Дайте им краткую характеристику.	ОПК-4	33
8.	Какие методы осуществления коммерческих процессов и операций можно выделить? Дайте им краткую характеристику.	ОПК-4	33
9.	В чем сущность общенаучных методов исследования коммерческой деятельности? Применение методов.	ОПК-4	33
10.	Перечислите методы организации коммерческой деятельности, связанные с коммерческими сделками, товарно-денежным обменом, куплей-продажей и продвижением продукции по каналам реализации. Дайте им краткую характеристику.	ОПК-4	33
11.	Какие принципы при организации коммерческой деятельности можно выделить? Ответ обоснуйте.	ОПК-4	33
12.	В чем сущность системного подхода к организации коммерческой деятельности?	ОПК-4	33
13.	Назовите свойства и характеристики коммерческой деятельности как системы.	ОПК-4	33

14.	Опишите сущность информационного обеспечения коммерческой деятельности торговой организации.	ОПК-4	У3
15.	Сформулируйте требования, предъявляемые к качеству информации, необходимой для ведения коммерческой деятельности.	ОПК-4	У3
16.	Охарактеризуйте достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации в торговой организации.	ОПК-4	У3
17.	Систематизируйте составляющие комплекса технических средств для сбора, обработки и выдачи данных в конкретной торговой организации.	ОПК-4	У3
18.	Составьте классификацию групп технических средств, используемых для автоматизации торговой организации (предприятия).	ОПК-4	У3
19.	Поясните содержание автоматизированной технологии обработки информации в торговой организации.	ОПК-4	У3
20.	Сформулируйте цели и меры защиты коммерческой информации в торговой организации.	ОПК-4	У3
21.	Сравните меры по защите и сохранению коммерческой информации, применяемые в российских и иностранных компаниях.	ОПК-4	У3
22.	Перечислите коммерческие сведения конфиденциального характера и меры, исключающие их утечку, в конкретной торговой организации.	ОПК-4	У3
23.	Перечислите правила в организации при работе с документами, представляющими коммерческую тайну. Какие требования предъявляют к информационной безопасности?	ОПК-4	У3
24.	Дайте определение понятию «информационно-коммуникационные технологии». Каким образом можно защитить коммерческую информацию? Докажите необходимость автоматизации торговли.	ОПК-4	У3
25.	Перечислите задачи и определите сущность управления коммерческой деятельностью.	ОПК-4	З3 У3 Н3
26.	Перечислите принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия. Дайте краткую характеристику функциям управления торговыми организациями (предприятиями).	ОПК-4	З3 У3
27.	Какие методы управления коммерческими процессами применяются на предприятиях?	ОПК-4	З3 У3
28.	Назовите элементы социальной среды торгового предприятия, обуславливающие эффективность труда торгового персонала.	ОПК-4	З3 У3
29.	Какие категории работников выделяет ГОСТ Р 51305-2009? Перечислите функции торгового персонала.	ОПК-4	З3 У3
30.	Какие требования предъявляет ГОСТ Р 51305-2009 к персоналу торгового предприятия?	ОПК-4	З3 У3
31.	Что представляет собой процесс управления персоналом на предприятиях торговли? В чем суть материального стимулирования трудовой активности торгового персонала?	ОПК-4	З3 У3
32.	В чем выражается профессионализм, компетенции и адаптация специалиста в сфере организации и осуществления коммерческой деятельности?	ОПК-4	З3 У3
33.	Опишите элементы социальной среды торгового предприятия. Какие стили управления могут использоваться процессе управления коммерческой деятельностью?	ОПК-4	З3 У3

34.	Докажите необходимость повышения квалификации персонала. Согласны ли Вы, что компетенция – это ресурс приобретенных работником предприятия знаний. Ответ обоснуйте.	ОПК-4	З3 У3
35.	Считаете ли Вы, что одним из условий успешной деятельности персонала торгового предприятия является его адаптация к новым организационно-экономическим и социальным условиям? Ответ обоснуйте.	ОПК-4	З3 У3
36.	Дайте определение понятию «товароснабжение». В чем заключается сущность товаробеспечения предприятий оптовой и розничной торговли?	ПК-3	З4 У4 Н2 Н3
37.	Укажите организационные аспекты товаробеспечения предприятий оптовой и розничной торговли. Назовите отличительные признаки транзитной и складской формы товароснабжения предприятий.	ПК-3	З4 У4 Н2 Н3
38.	Какие источники поступления товаров Вы знаете? Назовите и дайте характеристику факторам, оказывающим влияние на организацию процесса товародвижения. Действие каждого из названных факторов проиллюстрируйте на конкретных примерах. Обоснуйте выбор формы и звенности товародвижения на примере 3-4 групп товаров.	ПК-3	З4 У4 Н2 Н3
39.	Какие основные критерии выбора поставщик можно выделить? Рассмотрите коммерческую сделку как правовую форму осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений.	ОПК-4	У3 Н3
40.	Перечислите виды договоров, заключаемых сторонами на рынке товаров и услуг: купли-продажи, поставки, комиссии, агентирования, коммерческой концессии.	ОПК-4	У3 Н3
41.	Имеют ли право стороны заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами? Что такое смешанный договор?	ОПК-4	У3 Н3
42.	Что такое оферта? В чем отличие публичной оферты от оферты? Может ли реклама считаться публичной офертой? Ответ обоснуйте.	ОПК-4	У3 Н3
43.	В каком случае договор признается заключенным? Влечет ли за собой несоблюдение простой письменной формы сделки ее недействительности? Может ли одна из сторон при заключении сделки требовать нотариального ее удостоверение?	ОПК-4	У3 Н3
44.	В каком случае сделки заключаются в устной форме, письменной, требуют нотариального удостоверения или государственной регистрации?	ОПК-4	У3 Н3
45.	Перечислите формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.	ОПК-4	У3 Н3
46.	Перечислите способы и формы расчетов между субъектами коммерческой деятельности, порядок их осуществления и влияние на коммерческую устойчивость предприятия	ОПК-4	У3 Н3
47.	Опишите технологию закупки и поставки товаров на предприятия торговли.	ОПК-4	У3 Н3
48.	Перечислите принципы закупки и поставки товаров, дайте характеристику процессу их организация, документального оформ-	ОПК-4	У3 Н3

	ления и учета.		
49	Докажите эффективность электронного документооборота (EDI и ЮЗДО) с поставщиками розничной торговой сети.	ОПК-4	У3 Н3
50	Какие методы оценки поставщиков Вы знаете? Опишите порядок балльной оценки поставщиков товаров. Назовите наиболее значимые критерии для оценки поставщиков.	ОПК-4	У3 Н3
51	Опишите порядок отбора компанией поставщиков с помощью Системы взаимодействия с внешними партнерами. Практический опыт.	ОПК-4	У3 Н3
52	Докажите необходимость применения Кодекса во взаимоотношении с поставщиками продовольственных товаров.	ОПК-4	У3 Н3
53	Перечислите требования к документации, подтверждающей качество и безопасность товарных позиций.	ОПК-4	У3 Н3

#### 5.3.1.4. Практические задания к зачету

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1.	<p>Индивидуальному предпринимателю необходимо заключить сделку купли-продажи с поставщиком свежих овощей на сумму 254 тыс. руб.</p> <p>Вопросы к ситуации:</p> <p>1. Может ли сделка купли-продажи совершаться в устной форме между гражданами, если сумма этой сделки составляет 254 тыс. руб.? Ответ обоснуйте.</p> <p>2. Влечет ли за собой несоблюдение простой письменной формы сделки ее недействительности? В каком случае сделки заключаются в устной форме, письменной, требуют нотариального удостоверения или государственной регистрации?</p> <p>3. Может ли одна из сторон при заключении сделки требовать нотариального ее удостоверение? В каком случае?</p>	ОПК-4	33 У3
2.	Ситуационные задачи на приемку сельскохозяйственной продукции по качеству (10 задач).	ОПК-4 ПК-3	Н3 33, 34, У3, У4, Н2, Н3
3.	<p>В Российской Федерации 28.12.2009 г. был принят ФЗ РФ №381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (с изменениями). Настоящий Федеральный закон определяет основы государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации. Дайте ответы на следующие вопросы в соответствии с положениями рассматриваемого закона:</p> <p>Укажите, какие изменения были внесены ФЗ РФ от 03.07.2016 г. №273-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» в ФЗ РФ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».</p> <p>Укажите размер вознаграждения, выплачиваемого субъ-</p>	ПК-3	33

	<p>екту торговой деятельности, за приобретение им у поставщика определенного количества товаров. Разрешается ли выплачивать вознаграждение при приобретении отдельных видов социально значимых продовольственных товаров. Если да, то, в каком размере?</p> <p>Объясните, почему в Законе установлены сроки оплаты поставок некоторых продовольственных товаров. Какие это сроки? Чьи интересы в данном случае защищает ФЗ РФ №381?</p>		
4.	<p>В супермаркет розничной торговой сети поступила партия соковой продукции. При приемке товаровед супермаркета обнаружил, что на коробке соковой продукции «Сок апельсиновый «Rich» восстановленный, с мякотью» отсутствует информация о подтверждении соответствия.</p> <p>Вопросы к ситуации:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Является ли это нарушением? Ответ обоснуйте.</li> <li>2. В соответствие с каким документом необходимо проводить информационную идентификацию соковой продукции: ГОСТ Р 51074-2003, ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки», ФЗ РФ №178-ФЗ «Технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей», ТР ТС на соковую продукцию из фруктов и овощей (ТР ТС 023/2011)? Ответ обоснуйте.</li> <li>3. Перечислите наиболее часто встречающиеся виды фальсификации соковой продукции на товарном рынке.</li> </ol>	ПК-3	33
5.	<p>В супермаркет «Корзинка» обратился покупатель с жалобой на продажу ему йогурта с просроченным сроком годности, который был обнаружен лишь дома при вскрытии упаковки, так как дата срока годности была указана на внутренней стороне крышки. При вскрытии упаковки на поверхности йогурта была обнаружена плесень. Товаровед магазина отказал в возврате денег и замене товара, мотивируя это тем, что магазин товар не производит и реализует то, что ему поставляет производитель-поставщик. К тому же покупатель, по мнению товароведа, был обязан сам проверять сроки годности при покупке.</p> <p>Вопросы к ситуации:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Какие дефекты йогурта в зависимости от степени значимости, наличия методов обнаружения и устранения, а также места возникновения можно диагностировать?</li> <li>2. Имеет ли место нарушение Правил торговли в супермаркете «Корзинка»? Какие это нарушения?</li> <li>3. Какие нормы закона РФ «О защите прав потребителей» нарушены?</li> </ol>	ПК-3	33

## 5.3.1.5. Перечень тем курсовых проектов (работ)

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1.	Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
2.	Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.	ОПК-4	33
3.	Организация и развитие основных видов и форм коммерческой деятельности торговых предприятий на потребительском рынке.	ОПК-4	33 У3 Н3
4.	Современные разработки организационных схем управления торговым предприятием и персоналом: отечественный и зарубежный опыт.	ОПК-4	33 У3 Н3
5.	Техника и технология управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.	ОПК-4	33 У3 Н3
6.	Анализ и управление коммерческой деятельностью торгового предприятия (по выбору разных видов и типов).	ОПК-4	33 У3 Н3
7.	Оценка эффективности и развитие информационной системы коммерческой организации.	ОПК-4	У3
8.	Состояние и перспективы развития розничной / оптовой торговли в регионах России.	ОПК-4	33 У3
9.	Концептуальные основы развития коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли сельскохозяйственной продукции в России.	ОПК-4	33
10.	Система управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли (различных типов и видов).	ОПК-4	33 У3 Н3
11.	Организация коммерческой деятельности (различных форм) оптовой торговли сельскохозяйственной продукции в России и за рубежом.	ОПК-4	33 У3 Н3
12.	Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.	ПК-3	У4
13.	Исследование рынков закупок и сбыта сельскохозяйственной продукции в оптовой торговле.	ОПК-4 ПК-3	У3 33 У3
15.	Системный подход к формированию коммерческих связей в оптовой торговле.	ОПК-4 ПК-3	У3 33 У3
16.	Организация системы закупочной деятельности на предприятии оптовой торговли.	ОПК-4 ПК-3	У3 33 У3
17.	Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.	ОПК-4 ПК-3	У3 Н3 33 У3
18.	Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.	ОПК-4	33 У3
19.	Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.	ОПК-4	33 У3
20.	Обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия	ОПК-4	33

	оптовой торговли.		У3
21.	Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле.	ОПК-4	33 У3
22.	Организация и развитие сетевой розничной торговли в России.	ОПК-4	33 У3
23.	Практика использования зарубежного опыта управления коммерческой деятельностью российских торговых предприятий.	ОПК-4	33 У3
24.	Развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на рынке сельскохозяйственной продукции.	ОПК-4	33 У3
25.	Государственное регулирование и саморегулирование малого предпринимательства в российской торговле.	ПК-3	33 34 У3
26.	Организация и развитие франчайзинговых систем в розничной (оптовой) торговле.	ОПК-4	33 У3
27.	Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.	ОПК-4	33 У3
28.	Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России и зарубежных стран.	ОПК-4	33 У3
29.	Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 У4
30.	Формирование оптимального торгового ассортимента - основа эффективной коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.	ОПК-4	Н3
31.	Закупка сельскохозяйственной продукции и формирование коммерческих связей предприятий розничной торговли на потребительском рынке.	ПК-3	33 34
32.	Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.	ОПК-4	33 У3
33.	Организация системы закупочной деятельности предприятия.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 33 34
34.	Организация поставок и товародвижения на рынке сельскохозяйственной продукции и пути их совершенствования.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 33 34
35.	Оптимизация системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 33 34
36.	Организация торгового обслуживания в сфере розничной торговли (на примере предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию).	ОПК-4	33
37.	Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию).	ОПК-4	33 У3
38.	Организация и развитие электронной торговли в России.	ОПК-4	33 У3
39.	Организация и технология приемки сельскохозяйственной продукции на предприятиях торговли.	ПК-3	У3 У4 Н2 Н3
40.	Организация хранения и подготовки сельскохозяйственной про-	ПК-3	У3

	дукции к продаже на предприятиях торговли.		У4 Н2 Н3
41.	Организация и технология розничной продажи сельскохозяйственной продукции.	ПК-3	У3 У4 Н2 Н3
42.	Организация и технология оптовой продажи сельскохозяйственной продукции.	ПК-3	У3 У4 Н2 Н3
43	Прогрессивные технологии доставки товаров в розничную торговую сеть	ПК-3	У3 У4 Н2 Н3
44	Инновации в сфере розничной торговли сельскохозяйственной продукции.	ОПК-4	33 У3 Н3
45	Цифровизация бизнес-процессов на предприятиях торговли (на примере предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию)	ОПК-4	33 У3 Н3

#### 5.3.1.6. Вопросы к защите курсового проекта (работы)

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1.	Перечислите особенности развития рынка сельскохозяйственной продукции	ОПК-4	33
2.	Назовите алгоритм проведения исследования конъюнктуры рынка сельскохозяйственной продукции. Каково ее влияние на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли?	ОПК-4	33
3.	Перечислите основные виды и формы коммерческой деятельности торговых предприятий на потребительском рынке. Особенности организации торговой деятельности сельскохозяйственной продукцией.	ОПК-4	33 У3 Н3
4.	Перечислите современные разработки организационных схем управления предприятием и персоналом для развития коммерческой деятельности. Приведите конкретные примеры (отечественный и зарубежный опыт).	ОПК-4	33 У3 Н3
5.	Какова техника и технология управления коммерческой деятельностью торгового предприятия? Особенности техники и технологии управления коммерческой деятельностью торгового предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию.	ОПК-4	33 У3 Н3
6.	Каковы результаты проведенного анализа процесса управления коммерческой деятельностью предприятия (по выбору разных видов и типов)?	ОПК-4	33 У3 Н3
7.	Каковы результаты оценки эффективности и развития информационной системы коммерческой организации?	ОПК-4	У3
8.	Сделайте выводы по результатам исследования состояния и перспектив развития розничной / оптовой торговли в регионах России.	ОПК-4	33 У3

9.	Каковы концептуальные основы развития коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией в России?	ОПК-4	ЗЗ
10.	Сделайте выводы по результатам исследования системы управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли (различных типов и видов).	ОПК-4	ЗЗ УЗ НЗ
11.	Назовите особенности организации коммерческой деятельности (различных форм) оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией в России и за рубежом.	ОПК-4	ЗЗ УЗ НЗ
12.	Опишите состояние и перспективы развития складского хозяйства предприятия оптовой торговли	ПК-3	У4
13.	Представьте результаты исследования рынков закупок и сбыта сельскохозяйственной продукции в оптовой торговле.	ОПК-4 ПК-3	УЗ ЗЗ УЗ
15.	В чем сущность системного подхода к формированию коммерческих связей в оптовой торговле.	ОПК-4 ПК-3	УЗ ЗЗ УЗ
16.	Дайте описание системы закупочной деятельности на предприятии оптовой торговли	ОПК-4 ПК-3	УЗ ЗЗ УЗ
17.	Укажите пути оптимизации процесса управления товарными запасами на предприятии оптовой торговли.	ОПК-4  ПК-3	УЗ НЗ ЗЗ УЗ
18.	Сформулируйте результаты анализа и оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли	ОПК-4	ЗЗ УЗ
19.	Сформулируйте пути сокращения рисков в коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
20.	В чем сущность обеспечения безопасности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
21.	В чем заключаются концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
22.	Назовите пути развития сетевой розничной торговли в России.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
23.	Приведите примеры использования зарубежного опыта управления коммерческой деятельностью российских торговых предприятий.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
24.	Сформулируйте пути развития коммерческой деятельности торговых предприятий на рынке сельскохозяйственной продукции.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
25.	Какие изменения произошли в нормативно-правовой базе, регулирующей малое предпринимательство в российской торговле.	ПК-3	ЗЗ З4 УЗ
26.	Приведите примеры использования франчайзинговых систем в розничной (оптовой) торговле	ОПК-4	ЗЗ УЗ
27.	Докажите роль информационного обеспечения управления коммерческой деятельностью предприятия	ОПК-4	ЗЗ УЗ
28.	Сформулируйте пути развития коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России и зарубежных стран.	ОПК-4	ЗЗ УЗ

29.	Сформулируйте пути развития материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 У4
30.	Укажите направления формирования оптимального торгового ассортимента на предприятиях.	ОПК-4	Н3
31.	Перечислите особенности закупки сельскохозяйственной продукции и формирования коммерческих связей предприятий розничной торговли на потребительском рынке.	ПК-3	33 34 У3 У4 Н2 Н3
32.	Докажите необходимость организационного и экономического обеспечения управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.	ОПК-4	33 У3
33.	В чем сущность системы закупочной деятельности предприятия?	ОПК-4 ПК-3	33 У3 33 34 У3 У4 Н2 Н3
34.	Укажите особенности организации поставок и товародвижения на рынке сельскохозяйственной продукции и пути их совершенствования.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 33 34 У3 У4 Н2 Н3
35.	Укажите направления оптимизации системы закупки товаров и их реализации на базе использования информационной технологии.	ОПК-4 ПК-3	33 У3 33 34 У3 У4 Н2 Н3
36.	Сформулируйте пути повышения торгового обслуживания в сфере розничной торговли (на примере предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию).	ОПК-4 ПК-3	33 У3 Н3 33 34 У3 У4 Н2 Н3
37.	Сформулируйте результаты оценки эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли (на примере предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию). Каковы пути повышения эффективности для	ОПК-4	33 У3

	конкурентного предприятия?		
38.	Назовите пути развития электронной торговли в России. Приведите примеры электронных площадок по продаже сельскохозяйственной продукции.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
39.	Каков алгоритм приемки сельскохозяйственной продукции на предприятиях торговли? Укажите нормативно-правовые документы, регулирующие приемку сельскохозяйственной продукции	ПК-3	УЗ У4 Н2 Н3
40.	Назовите особенности организация хранения и подготовки сельскохозяйственной продукции к продаже на предприятиях торговли.	ПК-3	УЗ У4 Н2 Н3
41.	Назовите особенности организация и технологии розничной продажи сельскохозяйственной продукции.	ПК-3	УЗ У4 Н2 Н3
42.	Назовите особенности организация и технологии оптовой продажи сельскохозяйственной продукции.	ПК-3	УЗ У4 Н2 Н3
43	Приведите примеры прогрессивных технологий доставки товаров в розничную торговую сеть.	ПК-3	УЗ У4 Н2 Н3
44	Какие инновации используют предприятия в сфере розничной торговли сельскохозяйственной продукции? Дайте им краткую характеристику.	ОПК-4	ЗЗ УЗ НЗ
45	В чем сущность цифровизации бизнес-процессов на предприятиях торговли (на примере предприятия, реализующего сельскохозяйственную продукцию)?	ОПК-4	ЗЗ УЗ НЗ

### 5.3.2. Оценочные материалы текущего контроля

#### 5.3.2.1. Вопросы тестов

№	Вопрос	Варианты ответов	Компетенция	ИД К
1.	Рассматривая коммерческую деятельность как систему, выделяют ее характеристики в соответствии с теорией систем: вход, процесс, выход. К характеристикам вход относят:	а) все виды ресурсов, необходимые для функционирования системы коммерческой деятельности (материальные, финансовые, технические и трудовые, а также экономическое, организационное и информационное обеспечение); б) технологию ведения коммерческой деятельности при продвижении товаров к потребителям; в) сферу потребления, где реализуются товары; г) экономическую товарную систему.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
2.	Рассматривая ком-	а) сферу потребления, где реализуются	ОПК-4	ЗЗ

	мерческую деятельность как систему, выделяют ее характеристики в соответствии с теорией систем: вход, процесс, выход. К характеристикам выход относят:	товары; б) технологию ведения коммерческой деятельности при продвижении товаров к потребителям; в) все виды ресурсов, необходимые для функционирования системы коммерческой деятельности (материальные, финансовые, технические и трудовые, а также экономическое, организационное и информационное обеспечение); г) экономическую товарную систему.		УЗ
3.	Рассматривая коммерческую деятельность как систему, выделяют ее характеристики в соответствии с теорией систем: вход, процесс, выход. К характеристикам процесс относят:	а) технологию ведения коммерческой деятельности при продвижении товаров к потребителям; б) сферу потребления, где реализуются товары; в) все виды ресурсов, необходимые для функционирования системы коммерческой деятельности (материальные, финансовые, технические и трудовые, а также экономическое, организационное и информационное обеспечение); г) экономическую товарную систему.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
4.	К методам исследования коммерческой деятельности относятся:	а) системный метод; б) математический метод; в) построение и изучение моделей; г) все варианты ответов верны.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
5.	Торговая организация это:	а) организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений; б) имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте и вне торгового объекта, используемый торговыми организациями или индивидуальными предпринимателями для осуществления продажи товаров и/или оказания услуг торговли; в) предприятие торговли, классифицированное по ассортименту реализуемых товаров; г) организация торговли определенного вида, классифицированное по площади торгового зала, методам продажи и/или формам торгового обслуживания покупателей.	ОПК-4	ЗЗ УЗ
6.	Оптовая торговля это:	а) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предприниматель-	ОПК-4	ЗЗ УЗ

		<p>ской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;</p> <p>б) 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;</p> <p>в) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров;</p> <p>г) разновидность торговли, связанная с реализацией товаров покупателю, минимальная партия которых равна или больше одной транспортной (групповой) упаковки изготовителя и поставщика.</p>		
7.	Розничная торговля это:	<p>а) 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;</p> <p>б) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;</p> <p>в) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров;</p> <p>г) разновидность торговли, связанная с реализацией товаров покупателю, минимальная партия которых равна или меньше одной транспортной (групповой) упаковки изготовителя и поставщика.</p>	ОПК-4	33 УЗ
8.	Мелкооптовая торговля это:	<p>а) разновидность торговли, связанная с реализацией товаров покупателю, минимальная партия которых равна или меньше одной транспортной (групповой) упаковки изготовителя и поставщика;</p> <p>б) вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в предпринимательской деятельности, в том числе для перепродажи, или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;</p>	ОПК-4	33 УЗ

		<p>в) вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров;</p> <p>г) 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.</p>		
9.	Торговля по образцам это:	<p>а) форма розничной торговли, осуществляемая по договору розничной купли-продажи, заключаемому на основании ознакомления покупателя с образцом товара, предложенным продавцом и выставленным в месте продажи товаров;</p> <p>б) форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только в комплекте с транспортным средством;</p> <p>в) форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети путем непосредственного контакта продавца с покупателем в организациях, на транспорте, дому или улице;</p> <p>г) форма розничной торговли, осуществляемая на основании ознакомления покупателя с предложенным продавцом описанием товара, содержащимся в каталогах, проспектах, буклетах, на интернет-сайтах или представленным на фотоснимках, с использованием средств связи или иными способами, исключающими возможность непосредственного ознакомления покупателя с товаром (образцом товара) до заключения договора купли-продажи и осуществления оплаты за товар.</p>	ОПК-4	33 УЗ
10.	Коммерческую деятельность представляют присущие ей элементы, взаимодействующие друг с другом, укажите эти элементы:	<p>а) сделки, договоры, продажа, перепродажа, продвижение, распределение, потребление, информация;</p> <p>б) коммерческие связи, переговоры, закупочная деятельность, формирование ассортимента, управление товарными запасами, оказание услуг;</p> <p>в) выбор поставщика, коммерческая сделка, заключение контракта, товарно-денежный обмен.</p>	ОПК-4	33 УЗ

11.	Потребительский рынок это:	<p>а) система общественных отношений, основанных на соблюдении правовых норм, возникающих между государством, изготовителем и продавцом, исполнителем и потребителем в процессе изготовления, реализации и эксплуатации товаров, выполнения работ и оказания услуг;</p> <p>б) система общественных отношений, где имеет место процесс обращения объектов гражданского права посредством договоров;</p> <p>в) сфера обращения товара, в границах которой исходя из экономической, технической или иной возможности либо целесообразности приобретатель может приобрести товар, и такая возможность либо целесообразность отсутствует за ее пределами.</p>	ОПК-4	НЗ
12.	Торговая организация это:	<p>а) организация различных организационно-правовых форм, осуществляющая торговую деятельность, включая необходимые средства и работников с распределением ответственности, полномочий и взаимоотношений;</p> <p>б) имущественный комплекс, расположенный в торговом объекте и вне торгового объекта, используемый торговыми организациями или индивидуальными предпринимателями для осуществления продажи товаров и/или оказания услуг торговли;</p> <p>в) предприятие торговли, классифицированное по ассортименту реализуемых товаров;</p> <p>г) организация торговли определенного вида, классифицированное по площади торгового зала, методам продажи и/или формам торгового обслуживания покупателей.</p>	ОПК-4	ЗЗ УЗ
13.	Укажите новые способы коммуникации и взаимодействия с покупателями в сетевых магазинах розничной торговли:	<p>а) мобильные приложения, мультиплатформенный цифровой маркетинг, интерактивные системы и дисплеи;</p> <p>б) бесконтактные кассы и оплата за покупки;</p> <p>в) глубокое понимание покупателя и персонализация.</p>	ОПК-4	ЗЗ УЗ
14.	Укажите технологии для улучшения операционной эффективности и снижения затрат для сетевых	<p>а) роботы в магазинах и складских помещениях;</p> <p>б) бесконтактные кассы и оплата за покупки;</p> <p>в) датчики температуры и движения в</p>	ПК-3	ЗЗ НЗ

	предприятий торговли:	рефрижераторах; г) все варианты ответов верны.		
15.	Сбор и использование (больших) данных о потребителях и транзакциях можно охарактеризовать технологиями:	а) системами предиктивной аналитики операционных данных, например, POS-аналитика, управление инвентарными запасами; б) умными системами видеоаналитики; в) глубоким пониманием покупателей и персонализацией; г) мобильными приложениями, мультиплатформенным цифровым маркетингом, интерактивными системами и дисплеями	ОПК-4	У3
16.	Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить:	а) наименование и количество товара; б) цену товара; в) качество товара; г) цену и качество товара.	ОПК-4	33 У3
17.	Если продавец передал в нарушение договора купли-продажи покупателю меньшее количество товара, чем определено договором, покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором:	а) потребовать передать недостающее количество товара; б) отказаться от переданного товара и от его оплаты; в) потребовать возврата уплаченной денежной суммы; г) все варианты верны.	ПК-3	33 Н2
18.	Если продавец передал покупателю наряду с товарами, ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе по своему выбору:	а) принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров; б) отказаться от всех переданных товаров; в) потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, товарами в ассортименте, предусмотренном договором; г) принять все переданные товары; д) все варианты верны.	ПК-3	33 Н2
19.	Если недостатки товара не были оговорены продавцом, покупатель, которому передан товар ненадлежащего качества, вправе потребовать от продавца:	а) уменьшения покупной цены рассчитанной покупателем; б) возмездного устранения недостатков товара в разумный срок; в) возмещения своих расходов на устранение недостатков товара.	ПК-3	33 Н2
20.	Публичный договор это:	а) договор купли-продажи; б) договор розничной купли-продажи; в) договор поставки; г) договор продажи предприятия.	ОПК-4	33 У3

21.	В каком случае договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме:	<p>а) с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека или иного документа, подтверждающего оплату товара;</p> <p>б) с момента выдачи продавцом покупателю кассового чека, подтверждающего оплату товара;</p> <p>в) с момента приобретения покупателем товара для личного, семейного и индивидуального использования;</p> <p>г) с момента приобретения покупателем товара.</p>	ОПК-4	33 УЗ
22.	По договору поставки:	<p>а) поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые, или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием;</p> <p>б) одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену);</p> <p>в) производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи;</p> <p>г) продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.</p>	ОПК-4	33 УЗ
23.	Продолжите предложение: Важным принципом при осуществлении закупочной деятельности является отсутствие ограничения допуска к участию в процедурах закупки.....:	<p>а) путем установления не измеряемых требований к участникам закупочной деятельности</p> <p>б) путем установления равноправия, справедливости, отсутствия дискриминации и необоснованных ограничений конкуренции по отношению к участникам процедур закупки</p> <p>в) путем информационной открытости закупочной деятельности</p>	ОПК-4	33 УЗ
24.	Целью ФЗ РФ №223	а) создание условий для своевременного и	ПК-3	33

	«О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» не являются:	полного удовлетворения потребностей юридических лиц, в товарах, работах, услугах, в том числе для целей коммерческого использования, с необходимыми показателями цены, качества и надежности б) развитие торговой деятельности в целях удовлетворения потребностей отраслей экономики в произведенной продукции, обеспечения доступности товаров для населения, формирования конкурентной среды, поддержки российских производителей товаров в) развитие добросовестной конкуренции г) предотвращение коррупции и других злоупотреблений д) эффективное использование денежных средств		
25.	Потребности в закупках товаров определяются на основании ассортиментной матрицы торговых сетей, которая разрабатывается, исходя из:	а) формата магазина б) позиционирования торговой сети в) потребности данного региона/города/магазина в товарах различных категорий г) площади торгового зала д) формы обслуживания покупателей	ОПК-4	33 У3
26.	Товарное предложение как критерий выбора поставщика товаров может включать:	а) качество товаров должно соответствовать требованиям нормативных правовых документов, действующих на территории РФ б) товар должен соответствовать требованиям к товарам, содержащимся на сайте компании в) компания-покупатель вправе проводить аудит производства товаров с участием представителей компании и независимых аудиторов	ПК-3	33 34 У3 У4 Н3
27.	Отбор поставщиков производится на основании совокупной оценки коммерческого предложения, в том числе в части:	а) только ассортимента, предлагаемых цен и качества б) ассортимента, предлагаемых цен, возможных объемов и частоты поставок в) географии поставок и логистики, с учетом результатов аудита производства товаров и оценки их качества	ПК-3	34
28.	Ключевыми критериями выбора поставщиков товаров можно считать:	а) правовое положение и репутация поставщика б) ценовое и товарное предложение в) готовность поставщика осуществлять электронный документооборот между компанией по системе EDI, в том числе оформление электронного счета-фактуры г) наличие у поставщика транспортно-	ПК-3	34 У4 Н3

		логистических возможностей, позволяющих осуществлять самостоятельную доставку товаров до торговых объектов или распределительных центров компании		
29.	Основаниями для отказа от сотрудничества с конкретным поставщиком может являться:	а) наполненность ассортиментной матрицы на момент обращения поставщика б) такие же (или аналогичные) товары поставляются компании в достаточном объеме другими поставщиками в) отсутствие у поставщика возможности осуществлять электронный документооборот по системе EDI, в том числе оформление электронного счета-фактуры г) отсутствие возможности у поставщика осуществлять таможенную очистку импортных товаров	ПК-3	34 У4 Н3
30.	Документы необходимые для заключения договора (если поставщик индивидуальный предприниматель):	а) заверенная подписью единоличного исполнительного органа поставщика и печатью поставщика копия выписки ЕГРИП б) заверенные подписью единоличного исполнительного органа поставщика и печатью поставщика копии устава поставщика, включая все изменения и дополнения к ним (последняя редакция) в) подлинник доверенности на лицо, имеющее право на заключение и подписание договора от имени поставщика и иные документы, которые могут быть запрошены компанией	ОПК-4	33 У3
31.	Проверку фактической массы нетто пищевых продуктов на соответствие информации указанной на упаковке в процессе приемки устанавливают на основании:	а) ТР ТС 022/2011 б) ГК РФ в) ГОСТ, ГОСТ Р, ТУ, СТО на соответствующую продукцию г) договора поставки	ПК-3	33
32.	С использованием технических средств ЕГАИС проводят проверку:	а) легитимности акцизных марок на алкогольной продукции б) легитимности федеральных специальных марок на алкогольной продукции в) качества и безопасности продукции г) происхождения продукция (отечественного и импортного)	ПК-3	33 34
33.	К целям Кодекса добросовестных практик взаимоотношений между тор-	а) повышение эффективности взаимодействия между торговыми сетями и поставщиками и оптимизация издержек по всей цепочке поставок	ОПК-4	33

	говыми сетями и поставщиками потребительских товаров не относят:	б) эффективное использование денежных средств в) создание условий для соблюдения всеми участниками рынка этических правил использования рыночной силы и содействие развитию конкуренции на рынке г) содействие в удовлетворении потребностей покупателей в качественных потребительских товарах		
34.	Поставки продукции отечественного происхождения (Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция) должны сопровождаться следующим пакетом документов:	а) Электронный карантинный сертификат, сформированный в ФГИС Аргус Фито, или официальное письмо-разъяснение Россельхознадзора (далее - РСХН) об отсутствии карантинных зон из места отгрузки; б) Декларация о соответствии (копия, заверенная печатью держателя). в) Акт Карантинного Фитосанитарного Контроля (только установленного образца) либо СМР/Коносамент с печатью РСХН «Выпуск разрешен» или Фитосанитарный сертификат с печатью РСХН «Выпуск разрешен»	ПК-3	У3 У4 НЗ
35.	Поставки продукции импортного происхождения (Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция) должны сопровождаться следующим пакетом документов:	а) Электронный карантинный сертификат, сформированный в ФГИС Аргус Фито, или официальное письмо-разъяснение Россельхознадзора (далее - РСХН) об отсутствии карантинных зон из места отгрузки б) Декларация о соответствии (копия, заверенная печатью держателя) в) Акт Карантинного Фитосанитарного Контроля (только установленного образца) либо СМР/Коносамент с печатью РСХН «Выпуск разрешен» или Фитосанитарный сертификат с печатью РСХН «Выпуск разрешен»	ПК-3	У3 У4 НЗ
36.	Поставки продукции животного происхождения (переработанная пищевая продукция животного происхождения), подлежащей ветеринарному сопровождению должны сопровождаться следующим пакетом документов:	а) Электронный ветеринарный сертификат, оформленный в ФГИС Ветис (модуль Меркурий) б) Декларация о соответствии (копия, заверенная печатью держателя) в) Акт Карантинного Фитосанитарного Контроля г) Свидетельство о государственной регистрации для специализированной пищевой продукции	ПК-3	У4 НЗ
37.	Управление ассортиментом товаров	а) деятельность по формированию, поддержанию и совершенствованию ассорти-	ОПК-4	НЗ

	это:	мента товаров с целью обеспечения рентабельности торговли; б) систематическая деятельность по оптимизации ассортимента товаров; в) анализ показателей ассортимента и разработка мероприятий по его оптимизации.		
38.	Ассортиментный перечень товаров это:	а) часть торгового ассортимента товаров, который должен быть постоянно в продаже; б) минимальный перечень товаров, который должен присутствовать в продаже; в) документ, который включает в себя полный перечень всех товарных позиций, предлагаемых к продаже в магазине с учетом требований ассортиментной политики, особенностей выбранного формата магазина и его местоположения. г) набор различных товаров и разновидностей, сгруппированных по определенным признакам.	ОПК-4	НЗ
39.	Рекомендации по матрице совмещенного анализа для группы АХ:	а) невысокий страховой запас, возможно наличие резервного поставщика, теоретически можно работать по системе ЛТ (точно в срок); б) запас с небольшим избытком, резервный поставщик, тщательный контроль остатков; в) иметь резервных поставщиков, отдать самому опытному менеджеру, постоянный контроль.	ОПК-4	НЗ
40.	Рекомендации по матрице совмещенного анализа для группы СZ:	а) за новыми товарами наблюдать, старые – выводить, поставка под заказ; б) невысокий страховой запас, возможно наличие резервного поставщика, теоретически можно работать по системе ЛТ (точно в срок); в) запас с небольшим избытком, резервный поставщик, тщательный контроль остатков; в) иметь резервных поставщиков, отдать самому опытному менеджеру, постоянный контроль.	ОПК-4	НЗ
41.	Товарная единица (ассортиментная единица) это:	а) развернутое торговое наименование, отражающее исчерпывающий перечень потребительских признаков, необходимых и достаточных покупателю для окончательного решения о покупке товара; б) категория качества одноименного товара, отличающаяся значениями показателей качества от высших и низших градаций качества;	ОПК-4	НЗ

		в) товар, который обладает совокупностью потребительских свойств, соответствующих установленным требованиям, в том числе условиям договора купли-продажи или иным аналогичным.		
42.	Сорт товара это:	а) развернутое торговое наименование, отражающее исчерпывающий перечень потребительских признаков, необходимых и достаточных покупателю для окончательного решения о покупке товара; б) категория качества одноименного товара, отличающаяся значениями показателей качества от высших и низших градаций качества; в) товар, который обладает совокупностью потребительских свойств, соответствующих установленным требованиям, в том числе условиям договора купли-продажи или иным аналогичным.	ОПК-4	НЗ
43.	Конкурентоспособность товара это:	а) способность товара обеспечивать коммерческий успех в условиях конкуренции и отвечать требованиям рынка по сравнению с аналогами-конкурентами; б) совокупность потребительских свойств товара, соответствующих установленным требованиям и обеспечивающих товару его конкурентоспособность; в) совокупность критериев конкурентоспособности товаров: качества, цены, имиджа, новизны и др.	ОПК-4	33
44.	Оценку и контроль качества исполнения услуг торговли осуществляют с помощью:	а) экспертного и социологического методов; б) экспертного и органолептического методов; в) органолептического метода; г) социологического метода.	ОПК-4	33
45.	Укажите отдельные инициативы, которые определила для себя торговая сеть «Магнит» направленные на повышение ROIC:	а) оптимизация CAPEX на м <sup>2</sup> ; б) повышение оборотного капитала до эталона; в) повышение валовой маржи за счет оптимального категорийного менеджмента; г) оптимизация материально-технической базы магазинов; д) расширение торговой сети.	ОПК-4	33
46.	Укажите отдельные инициативы, которые определила для себя торговая сеть «Магнит» по себестоимости реализованной продукции	а) единократная перезагрузка категории; б) повышение доли СТМ; в) интеграция цепочки поставок и собственного производства; г) все варианты ответов верны.	ОПК-4	33

	(COGS):			
47.	СТМ (собственная торговая марка) может поддержать рост EBITDA:	а) за счёт более высокой маржинальности по сравнению с брендами; б) за счет более высокого качества по сравнению с брендами; в) за счет более широкого ассортимента по сравнению с брендами; г) все варианты ответов верны.	ОПК-4	33
48.	Товарные запасы это:	а) количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах и в пути на определенную дату; б) количество товаров в денежном выражении, находящихся в торговых предприятиях на определенную дату; в) количество товаров в натуральном выражении, находящихся на складах и в пути на определенную дату.	ОПК-4	33 УЗ
49.	Товарные запасы в днях оборота это:	а) относительный показатель обеспеченности торговли товарными запасами на определенную дату, показывающий на сколько дней торговли, хватит этих запасов; б) количество товаров в натуральном выражении, находящихся на складах и в пути на определенную дату; в) абсолютный показатель обеспеченности торговли товарными запасами на определенную дату, показывающий на сколько дней торговли, хватит этих запасов; г) оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимальных затратах.	ОПК-4	33 УЗ
50.	Норматив товарных запасов это:	а) относительный показатель обеспеченности торговли товарными запасами на определенную дату, показывающий на сколько дней торговли, хватит этих запасов; б) количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящихся в торговых предприятиях, на складах и в пути на определенную дату; в) оптимальный размер товарных запасов, обеспечивающий бесперебойную продажу товаров при минимальных затратах.	ОПК-4	33 УЗ
51.	Средние товарные запасы составляют 500 тыс. руб., товарооборот за анализируемый период (90 дней) – 3000 тыс.	а) 15 дней; б) 20 дней; в) 25 дней; г) 30 дней.	ОПК-4	33 УЗ

	руб. Товарооборачиваемости в днях составит:			
52.	Задача определения потребности в товарах сводится к исчислению следующих величин:	а) прогнозируемого полного объема продажи товаров в планируемом году, ожидаемых запасов на начало планируемого года, норматива товарных запасов на конец планируемого года; б) ожидаемых запасов на начало планируемого года; в) норматива товарных запасов на конец планируемого года; г) прогнозируемого полного объема продажи товаров в планируемом году.	ОПК-4	33 УЗ
53.	Чем оборачиваемость товаров выше, тем:	а) меньше времени товары находятся на складе, тем быстрее они превращаются в деньги; б) больше времени товары находятся на складе, тем медленнее они превращаются в деньги; в) меньше времени товары находятся на складе, медленнее превращаются в деньги; г) больше времени товары находятся на складе, быстрее превращаются в деньги.	ОПК-4	33 УЗ
54.	Если оборачиваемость слишком высокая (1-2 дня), то:	а) поставка товаров должна осуществляться ежедневно и магазин работает без страхового запаса; б) это вполне нормальная ситуация и контролировать поставки нет смысла; в) необходимо осуществлять жесткий контроль за поставками товаров.	ОПК-4	33 УЗ
55.	Цель управления товарными запасами:	а) обеспечение соответствия между объектами товарооборота и товарных запасов, ускорение оборачиваемости и сокращение расходов на формирование и хранение товарных запасов; б) оптимизация размеров и структуры запасов, необходимых для бесперебойной торговли; в) определение оптимальной чистоты и размеров пополнения запасов; г) управление товародвижением.	ОПК-4	33 УЗ
56.	Функции управления товарными запасами:	а) обеспечение соответствия между объектами товарооборота и товарных запасов; б) ускорение оборачиваемости и сокращение расходов на формирование и хранение товарных запасов; в) определение оптимальной чистоты и размеров пополнения запасов;	ОПК-4	33 УЗ

		г) управление товародвижением.		
57.	Опытно-статистический метод нормирования товарных запасов заключается:	а) в экстраполяции закономерностей развития запасов и обуславливающих его факторов с учетом возможного их изменения в будущем; б) в установлении норматива товарных запасов сначала по одному товару, а после – в среднем по группе и в целом по предприятию; в) в определении размеров партий товаров, завозимых в торговую точку по формуле Уилсона.	ОПК-4	33 УЗ
58.	Метод технико-экономических расчетов нормирования товарных запасов заключается:	а) в экстраполяции закономерностей развития запасов и обуславливающих его факторов с учетом возможного их изменения в будущем; б) в установлении норматива товарных запасов сначала по одному товару, а после – в среднем по группе и в целом по предприятию; в) в определении размеров партий товаров, завозимых в торговую точку по формуле Уилсона.	ОПК-4	33 УЗ
59.	Экономико-математический метод нормирования товарных запасов заключается:	а) в экстраполяции закономерностей развития запасов и обуславливающих его факторов с учетом возможного их изменения в будущем; б) в установлении норматива товарных запасов сначала по одному товару, а после – в среднем по группе и в целом по предприятию; в) в определении размеров партий товаров, завозимых в торговую точку по формуле Уилсона.	ОПК-4	33 УЗ
60.	Наиболее эффективным методом нормирования товарных запасов является:	а) опытно-статистический метод; б) метод технико-экономических расчетов; в) экономико-математический метод.	ОПК-4	33 УЗ
61.	Метод нормирования товарных запасов который позволяет определить не только общий объем запасов, но и внутреннюю их структуру:	а) опытно-статистический метод; б) метод технико-экономических расчетов; в) экономико-математический метод.	ОПК-4	33 УЗ
62.	Процесс образования постоянно действующих товарных запасов торгового предприятия НЕ включает:	а) целевое предназначение создаваемых товарных запасов б) обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов в) выявление потенциальных поставщиков товаров	ОПК-4	33 УЗ

		г) налаживание прямых договорных связей с поставщиками товаров		
63.	Обеспечение комплексности и адаптивности товарных запасов предусматривает:	а) рассмотрение товарных запасов в совокупности: рабочий запас, заказ текущего пополнения, страховой запас и запас в пути б) анализ и оценку уровня, оборачиваемости и размера товарных запасов в) установление необходимых средств для создания товарных запасов г) все варианты ответов верные	ОПК-4	33 УЗ
64.	Товарооборачиваемость или время обращения выражается:	а) числом дней и показывает продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса, или обеспечение товарооборота товарными запасами б) количественном товаров в натуральном выражении имеющихся в данный момент времени на складе и в торговом зале предприятия в) числом оборотов и показывает продолжительность пребывания товаров в виде товарного запаса, или обеспечение товарооборота товарными запасами	ОПК-4	33 УЗ
65.	Инвестиции это:	а) денежные средства, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли б) денежные средства, ценные бумаги, имущественные права, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли в) денежные средства, ценные бумаги, имущественные права, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта	ОПК-4	33 УЗ
66.	Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений являются:	а) инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений б) инвесторы в) инвесторы и пользователи объектов капитальных вложений	ОПК-4	33 УЗ
67.	Фондооснащенность это:	а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период в) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.	ОПК-4	33 УЗ
68.	Фондовооружен-	а) стоимость используемых основных	ОПК-4	33

	ность это:	фондов из расчета на одного работника за период б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период в) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.		УЗ
69.	Фондоотдача это:	а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период в) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.	ОПК-4	33 УЗ
70.	Фондоемкость это:	а) стоимость используемых основных фондов из расчета на одного работника за период б) стоимость активных фондов из расчета на одного работника торгово-оперативного персонала за период в) обратный показатель фондоотдачи г) отношение объема товарооборота к стоимости используемых основных фондов за период.	ОПК-4	33 УЗ
71.	Показатели эффективности использования основных производственных фондов:	а) рентабельность основных фондов, фондоемкость, фондовооруженность, фондоотдача б) коэффициенты износа, обновления, выбытия, прироста основных фондов в) фондоемкость, фондовооруженность, коэффициенты годности и прироста г) коэффициенты экстенсивного и интенсивного использования основных фондов, коэффициенты годности и сменности д) коэффициенты прироста, износа, рентабельность основных фондов	ОПК-4	33 УЗ
72.	Для оценки использования основных фондов применяют и натуральные показатели:	а) коэффициент использования площади торгового объекта, емкости склада б) товароборот из расчета на 1 м <sup>2</sup> площади торгового объекта в) коэффициент обновления технических средств – отношение нового (замененного) оборудования к общему их количеству за период г) все варианты правильные	ОПК-4	33 УЗ
73.	Пассивная часть основных фондов состоит из включает:	а) здания б) сооружения в) автомобильный транспорт	ОПК-4	33 УЗ

		г) торгово-технологическое оборудование		
74.	К активной части основных фондов относятся:	а) торгово-технологическое оборудование б) автомобильный транспорт в) здания г) сооружения	ОПК-4	33 УЗ
75.	Реконструкция как инвестиционный объект в сфере торговли:	а) обновление или преобразование торгово-технологических процессов в целях увеличения пропускной способности покупателей, повышения уровня торгового обслуживания б) совершенствование активной части основных производственных фондов, необходимых для поддержания в рабочем состоянии или замены выбывающего оборудования, технических средств вследствие физического или морального износа в) новое строительство (внедрение ресурсосберегающих технологий с законченным производственным циклом, вызванное расширением торговой деятельности, образованием имущественных объектов товарной диверсификации, созданием производств по изготовлению продукции и др.).	ОПК-4	33 УЗ
76.	Модернизация как инвестиционный объект в сфере торговли:	а) обновление или преобразование торгово-технологических процессов в целях увеличения пропускной способности покупателей, повышения уровня торгового обслуживания б) совершенствование активной части основных производственных фондов, необходимых для поддержания в рабочем состоянии или замены выбывающего оборудования, технических средств вследствие физического или морального износа в) новое строительство (внедрение ресурсосберегающих технологий с законченным производственным циклом, вызванное расширением торговой деятельности, образованием имущественных объектов товарной диверсификации, созданием производств по изготовлению продукции и др.).	ОПК-4	33 УЗ
77.	Новое строительство как инвестиционный объект в сфере торговли:	а) обновление или преобразование торгово-технологических процессов в целях увеличения пропускной способности покупателей, повышения уровня торгового обслуживания б) совершенствование активной части основных производственных фондов, необходимых для поддержания в рабочем со-	ОПК-4	33 УЗ

		стоянии или замены выбывающего оборудования, технических средств вследствие физического или морального износа в) новое строительство (внедрение ресурсосберегающих технологий с законченным производственным циклом, вызванное расширением торговой деятельности, образованием имущественных объектов товарной диверсификации, созданием производств по изготовлению продукции и др.).		
78.	Инструментом оценки эффективности капитальных вложений в осваиваемые инвестиционные проекты является:	а) бизнес-план б) стратегия развития компании в) план развития компании	ОПК-4	33 УЗ
79.	В целях оценки предполагаемой эффективности инвестиционных проектов используются следующие показатели:	а) чистый приведенный доход б) коэффициент доходности в) нормы доходности, формируемые как сумма прибыли и амортизационных отчислений в процессе последующей эксплуатации построенного объекта г) показатели рентабельности будущей деятельности	ОПК-4	33 УЗ
80.	С точки зрения финансово-инвестиционного обеспечения выделяются краткосрочные и долгосрочные инвестиции. Краткосрочные инвестиции это:	а) вложение капитала на период не более одного года б) вложение капитала на период более одного года в) вложение капитала на период от одного до двух лет г) период зависит от экономической и политической ситуации в стране	ОПК-4	33 УЗ
81.	С точки зрения финансово-инвестиционного обеспечения выделяются краткосрочные и долгосрочные инвестиции. Долгосрочные инвестиции это:	а) вложение капитала на период не более одного года б) вложение капитала на период более одного года в) вложение капитала на период от одного до двух лет г) период зависит от экономической и политической ситуации в стране	ОПК-4	33 УЗ

### 5.3.2.2. Вопросы для устного опроса

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1.	Докажите, что максимизация выгоды – основная цель коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
2.	Перечислите элементы, отражающие содержание коммерческой деятельности. Дайте характеристику каждому	ОПК-4	33

	элементу.		
3.	Дайте характеристику товару (сельскохозяйственной продукции) как объекту коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
4.	Дайте характеристику услуге как объекту коммерческой деятельности.	ОПК-4	33
5.	Какие организационно-правовые формы собственности торговых предприятий Вы можете выделить? Дайте им краткую характеристику.	ОПК-4	33
6.	Какие методы осуществления коммерческих процессов и операций можно выделить? Дайте им краткую характеристику.	ОПК-4	33
7.	Сформулируйте требования, предъявляемые к качеству информации, необходимой для ведения коммерческой деятельности.	ОПК-4	У3
8.	Охарактеризуйте достоинства автоматизированной технологии получения и обработки информации в торговой организации.	ОПК-4	У3
9.	Систематизируйте составляющие комплекса технических средств для сбора, обработки и выдачи данных в конкретной торговой организации.	ОПК-4	У3
10.	Поясните содержание автоматизированной технологии обработки информации в торговой организации.	ОПК-4	У3
11.	Сформулируйте цели и меры защиты коммерческой информации в торговой организации.	ОПК-4	У3
12.	Сравните меры по защите и сохранению коммерческой информации, применяемые в российских и иностранных компаниях.	ОПК-4	У3
13.	Какие требования предъявляют к информационной безопасности?	ОПК-4	У3
14.	Докажите необходимость автоматизации торговли.	ОПК-4	У3
15.	Перечислите принципы и методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.	ОПК-4	33
16.	Какие методы управления коммерческими процессами применяются на предприятиях торговли?	ОПК-4	33
17.	Назовите элементы социальной среды торгового предприятия, обуславливающие эффективность труда торгового персонала.	ОПК-4	33
18.	Что представляет собой процесс управления персоналом на предприятиях торговли?	ОПК-4	33
19.	Какие стили управления могут использоваться процессе управления коммерческой деятельностью?	ОПК-4	33
20.	Укажите организационные аспекты товаробеспечения предприятий оптовой и розничной торговли.	ОПК-4	33
21.	Назовите отличительные признаки транзитной и складской формы товароснабжения предприятий.	ОПК-4	33
22.	Назовите и дайте характеристику факторам, оказывающим влияние на организацию процесса товародвижения. Действие каждого из названных факторов проиллюстрируйте на конкретных примерах. Обоснуйте выбор формы и звенности товародвижения на примере сельскохозяйственной продукции.	ОПК-4	33

23.	Какие основные критерии выбора поставщик можно выделить?	ОПК-4	33
24.	Рассмотрите коммерческую сделку как правовую форму осуществления коммерческих операций в условиях рыночных отношений.	ОПК-4 ПК-3	33 33
25.	Перечислите формы риска участников коммерческих сделок на рынке, связанные с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.	ОПК-4	33
26.	Опишите технологию закупки и поставки товаров на предприятия торговли.	ОПК-4	33
27.	Перечислите принципы закупки и поставки товаров, дайте характеристику процессу их организация, документального оформления и учета.	ОПК-4 ПК-3	33 33 У4
28.	Докажите эффективность электронного документооборота (EDI и ЮЗДО) с поставщиками розничной торговой сети.	ОПК-4 ПК-3	33 33 У4
29.	Опишите порядок отбора компанией поставщиков с помощью Системы взаимодействия с внешними партнерами. Практический опыт.	ОПК-4	33 Н3
30.	Докажите необходимость применения Кодекса во взаимоотношении с поставщиками продовольственных товаров.	ПК-3	33
31.	Перечислите требования к документации, подтверждающей качество и безопасность товарных позиций.	ПК-3	33 34
32.	Перечислите основные этапы организации торгово-технологического процесса в магазине.	ПК-3	У3 Н2 Н3
33.	Отличается ли структура торгово-технологического процесса в магазинах с различными формами и методами обслуживания покупателей?	ПК-3	У3 Н2 Н3
34.	Дайте характеристику этапам управления торгово-технологическими процессами на предприятии розничной торговли.	ПК-3	У3 Н2 Н3
35.	Сформулируйте цель оценки эффективности управления торгово-технологическими процессами на предприятиях розничной торговли.	ПК-3	У3 Н2 Н3
36.	Каким образом происходит регулирование процессов хранения товаров на предприятиях розничной торговли?	ПК-3	34 У4 Н2
37.	Перечислите пакет документов, которым должна сопровождаться поставка продукции отечественного происхождения (Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция).	ПК-3	У4
38.	Перечислите пакет документов, которым должна сопровождаться поставка продукции импортного происхождения (Фреш/Овощи-фрукты/Плодоовощная продукция).	ПК-3	У4
39.	Перечислите пакет документов, которым должна сопровождаться поставка продукции импортного происхождения (Продукция животного происхождения).	ПК-3	У4
40.	Дайте характеристику операции приемки сельскохозяйственной продукции стандартным способом.	ПК-3	33 У4

41.	Перечислите факторы, влияющие на формирование ассортимента.	ОПК-4	НЗ
42.	Дайте характеристику процессу управления товарной номенклатурой и ее количественной оценки. В чем состоит сущность товарной категории?	ОПК-4	НЗ
43.	Каковы принципы управления ассортиментом по товарным категориям?	ОПК-4	НЗ
44.	Назовите преимуществ от внедрения категорийного менеджмента.	ОПК-4	НЗ
45.	Перечислите этапы формирования ассортимента по товарным категориям.	ОПК-4	НЗ
46.	Для чего необходимо структурирование ассортимента товаров?	ОПК-4	НЗ
47.	Что такое товарный классификатор? Назовите его уровни деления.	ОПК-4	НЗ
48.	Что такое ассортиментная матрица и ассортиментный минимум? Назовите правила выделения категорий.	ОПК-4	НЗ
49.	В чем заключается балансировка ассортимента по широте?	ОПК-4	НЗ
50.	В чем заключается балансировка ассортимента по глубине?	ОПК-4	НЗ
51.	Какие существуют особенности при корректировке цен на товары разных товарных категорий?	ОПК-4	НЗ
52.	Каким образом происходит регулирование процессов хранения товаров на предприятиях оптовой торговли?	ПК-3	34 У4
53.	Назовите особенности проведения инвентаризации на предприятиях оптовой торговли.	ПК-3	У3 Н2
54.	Согласны ли Вы с тем, что основным этапом работы по формированию товарного ассортимента, необходимого для обеспечения бесперебойной торговли в розничной сети, является экономическое обоснование потребности торговых организаций в товарах на планируемый год? Ответ обоснуйте.	ОПК-4	НЗ
55.	Какова цель государственного регулирования торговой деятельности?	ПК-3	33
56.	Какие методы используются для государственного регулирования деятельности хозяйствующих субъектов в области торговли?	ПК-3	33
57.	Как оценить эффективность расходов предприятия? Приведите формулы и примеры расчета уровня издержек (коммерческих и управленческих расходов), экономичности, эффективности использования расходов, издержкостоемости.	ОПК-4	33 У3
58.	На какие виды затрат делятся издержки обращения (коммерческие и управленческие расходы)?	ОПК-4	33 У3
59.	Как рассчитать влияние изменения объема и структуры товарооборота на уровень издержек обращения (коммерческих и управленческих расходов)?	ОПК-4	33 У3

### 5.3.2.3. Задачи для проверки умений и навыков

*Не предусмотрены*

**5.3.2.4. Перечень тем рефератов**

№ п/п	Тема реферата
1.	Структура и содержание коммерческой деятельности предприятия при взаимодействии с внешней средой.
2.	Состояние перспективы развития оптовой и розничной торговли в России.
3.	Состояние и перспективы развития оптовой и розничной торговли в регионе (Воронежская область).
4.	Развитие торгового предпринимательства в России и регионах.
5.	Выбор организационной структуры управления для предприятий торговли.
6.	Особенности управления коммерческой деятельностью сетевых компаний.
7.	Современные технологии в управлении коммерческой деятельности предприятий торговли.
8.	Требования к системе управления коммерческой деятельностью в цифровой экономике.
9.	Компетенции персонал магазина: социальные, личностные и профессиональные – необходимость их оценки!
10.	Планирование – одна из наиболее важных функций управления коммерческой деятельностью.
11.	Современные разработки организационных схем управления торговым предприятием и персоналом: отечественный и зарубежный опыт.
12.	Роль информационных технологий в организации закупки, поставки товаров и организации товародвижения.
13.	Экономико-математическое моделирование как способ изучения форм и способов товародвижения, выбора товаров и поставщиков, каналов распределения, форм и методов продажи, форм обслуживания покупателей, определения объемов закупок и продажи товаров.
14.	Роль прямых договорных связей для предприятий оптовой и розничной торговли.
15.	Принципы отбора новых партнеров и мотивы принятия решений о продолжении сотрудничества с действующими партнерами. Практический опыт.
16.	Оптимизация поставки товаров на основе автоматизации товародвижения.
17.	Особенности организации коммерческой деятельности в оптовой торговле.
18.	Проблемы развития оптовой торговли в России.
19.	Оптимизация управления товарным запасом на основе методики расчета плановых выкладки товарных категорий.
20.	Управление товарным запасом компании в условиях меняющегося рынка.
21.	Аутсорсинг как инструмент эффективного управления товарными запасами организаций.
22.	Оценка эффективности развития материально-технической базы предприятий оптовой и розничной торговли.
23.	Нормативно-правовое регулирование коммерческой деятельности в России.
24.	Цифровизация бизнес-процесс – основа эффективной торговой деятельности.
25.	Инновационный путь развития предприятий сетевой розницы в России.
26.	Роль государства в развитии инноваций.
27.	Выбор инструментов инноваций для коммерческой деятельности.
28.	Препятствия к реализации потенциала инноваций в коммерческой деятельности.
29.	Интерактивное цифровое взаимодействие с посетителями – тренд номер один.
30.	Скорость внедрения инноваций и способность к быстрым изменениям – важ-

---

	нейшее конкурентное преимущество торговых предприятий.
31.	Технологии и инновационные решения – фундамент стратегии ONE RETAIL.
32.	Технологические решения для различных сфер бизнеса, в том числе электронной коммерции, транспорта и логистики, потребительского опыта, качества товаров, операций в торговых точках, автоматизации процессов бэк-офиса, маркетинга, цифровых развлечений и интернета вещей.
33.	Пути повышения ключевых показателей эффективности сетевых компаний.
34.	Влияние макроэкономической ситуации на коммерческую деятельность сетевых компаний.
35.	Основные тенденции рынка FMCG – финансово-экономический аспект.

## 5.3.2.5. Задания для ситуационного анализа (кейс-метод)

№	Содержание	Компетенция	ИДК
1	Ситуационная задача. Необходимо для предприятия провести расчёты страхового запаса по следующим данным: план оборота оптовой торговли на 1 квартал планируемого года по бакалейным товарам установлен в размере 230 млн. руб.; среднеквадратическое отклонение квартального объема продаж составляет $\sigma = 4\%$ ; коэффициент ритмичности поставок по опыту прошлых лет составляет 97,7%.	ОПК-4	У3
2	Ситуационная задача. Необходимо для предприятия установить необходимую величину запаса в днях на 1 квартал планируемого года для оптовой базы площадью свыше 25,0 тыс. м <sup>2</sup> по синтетическим средствам. В утвержденном базой ассортиментном наборе предусмотрено 27 разновидностей, в одной партии завозится по 5 разновидностей, нормируемый интервал между очередными партиями завоза составляет 10 дней.	ОПК-4	У3
3	Ситуационная задача. Необходимо для предприятия рассчитать изменение общего уровня расходов торгового предприятия за отчетный год под влиянием фактора изменения цен на товары. Объем продаж за отчетный год составил 16546,6 тыс. руб. Цены отчетного года были повышены в среднем на 20,2% по сравнению с прошлым годом. Фактические расходы в отчетном году составили 2156,87 тыс. руб. Сумма расходов, которая зависит от изменения цен, составит 60% от их общей величины.	ОПК-4	У3
4	Ситуационная задача. Необходимо для предприятия установить необходимый объем продаж для торгового предприятия на предстоящий год с таким расчетом, чтобы обеспечить получение прибыли от торговой деятельности в сумме 3400 тыс. руб. на основе следующих данных: сумма условно-постоянных расходов составит по расчету 7700 тыс. руб.; уровень условно-постоянных расходов намечается в размере 12% к объему продаж; уровень доходов от торговой деятельности установлен в размере 26% к объему товарооборота оптовой торговли.	ОПК-4	У3
5	По предложенным данным о финансовых результатах деятельности предприятия выявить причины сокращения (снижения) основных показателей его работы и разработать мероприятия по оптимизации коммерческой деятельности (10 задач с разными данными).	ОПК-4	У3
6	Доказать необходимость организации контроля за состоянием и движением товарных запасов в торговле. Перечислите факторы, вызывающие образование сверхнормативных запасов. Как рассчитать годовой объем потребности в товарах?	ОПК-4	У3

#### 5.4. Система оценивания достижения компетенций

##### 5.4.1. Оценка достижения компетенций в ходе промежуточной аттестации

ОПК-4 Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы					
Индикаторы достижения компетенции ОПК-4		Номера вопросов и задач			
Код	Содержание	вопросы к экзамену	задачи к зачету	вопросы к зачету	вопросы по курсовому проекту (работе)
ЗЗ	Основы организационной и управленческой теорий для решения задач в профессиональной сфере	1-6, 12, 13;23, 28-33, 42-53	1	1-35	1-6, 8, 9-11, 18-24, 26-29, 32-38, 44, 45
УЗ	Собирать, обрабатывать и обобщать информацию в сфере коммерческой деятельности с целью подготовки обоснованных организационно-управленческих решений	42-53	1,2	14-35, 39-53	3-11, 13-29, 32, 44, 45
НЗ	Подготовки и представления отчетности в сферах управления качеством и ассортиментом товаров для принятия обоснованных организационно-управленческих решений	14, 20, 26, 27, 30-33	-	36-53	3-6, 10, 11, 17, 53
ПК-3 Способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии с\х продукции требованиям нормативных и технических документов и разрабатывать корректирующие мероприятия по управлению несоответствующей продукцией					
Индикаторы достижения компетенции ПК-3		Номера вопросов и задач			
Код	Содержание	вопросы к экзамену	задачи к зачету	вопросы к зачету	вопросы по курсовому проекту (работе)
ЗЗ	Национальную и международную нормативную правовую и нормативную базу в области организации и управления КД	34-41	3-5	-	13, 15, 17, 25, 31, 33-36
З4	Требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации с\х продукции	7-11, 21,25	-	36-38	25, 31, 33-36
УЗ	Применять актуальную нормативную правовую и нормативную документацию	34-41	3-5	-	15-17, 25, 31, 33-36,39-45
У4	Работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки продукции, оформлять документацию по учету торговых операций	7-11, 21,25	-	36-38	33-36, 39-43
Н2	Разработки предложений по управлению несоответствующей продукцией	7-11, 21, 24, 25	-	36-38	33-36, 39-43
НЗ	Анализа товаросопроводительных документов с\х продукции	7-11, 21, 25	-	36-38	33-36, 39-43

**5.4.2. Оценка достижения компетенций в ходе текущего контроля**

ОПК-4 Способен предлагать обоснованные организационно-управленческие решения в сферах управления качеством и ассортиментом товаров, товарного менеджмента и экспертизы				
Индикаторы достижения компетенции ОПК-4		Номера вопросов и задач		
Код	Содержание	вопросы тестов	вопросы устного опроса	задания для ситуационного анализа
ЗЗ	Основы организационной и управленческой теорий для решения задач в профессиональной сфере	1-13, 16, 20-23, 25, 30, 33, 43-81	1-6, 15-29, 54, 57-58	-
УЗ	Собирать, обрабатывать и обобщать информацию в сфере коммерческой деятельности с целью подготовки обоснованных организационно-управленческих решений	1-13, 15, 16, 20-23, 25, 30, 48-81	7-14, 57,59	-
НЗ	Подготовки и представления отчетности в сферах управления качеством и ассортиментом товаров для принятия обоснованных организационно-управленческих решений	37-42	42-51, 54	-
ПК-3 Способен оценивать качество и готовить заключения о соответствии с\х продукции требованиям нормативных и технических документов и разрабатывать корректирующие мероприятия по управлению несоответствующей продукцией				
Индикаторы достижения компетенции ПК-2		Номера вопросов и задач		
Код	Содержание	вопросы тестов	вопросы устного опроса	задания для ситуационного анализа
ЗЗ	Национальную и международную нормативную правовую и нормативную базу в области организации и управления КД	17-19, 24, 26, 31, 32	24, 27, 29-30, 40, 55-56	-
З4	Требования к упаковке и маркировке, правила и сроки хранения, транспортирования и реализации с\х продукции	14, 26, 27, 28, 29, 32	36, 52	-
УЗ	Применять актуальную нормативную правовую и нормативную документацию	26, 24-35	32-35, 53	1-6
У4	Работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки продукции, оформлять документацию по учету торговых операций	26, 28, 29, 34-36	36-40, 52	-
Н2	Разработки предложений по управлению несоответствующей продукцией	14, 17, 19	32-35, 36, 53	-
НЗ	Анализа товаросопроводительных документов с\х продукции	26, 28, 29, 34-36	27-29, 32-35	-

## 6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

### 6.1. Рекомендуемая литература

№	Библиографическое описание	Тип издания	Вид учебной литературы
1.	Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - Москва: Дашков и К, 2017. – 500 с. ISBN 978-5-394-01418-5. – Текст: электронный. – URL: <a href="https://new.znaniyum.com/catalog/product/317391">https://new.znaniyum.com/catalog/product/317391</a>	Учебное	Основная
2.	Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К <sup>0</sup> , 2018. – 400 с.: – (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <a href="http://znaniyum.com/catalog/product/329767">http://znaniyum.com/catalog/product/329767</a> .	Учебное	Основная
3.	Шумак, О. А. Статистика: Учебное пособие / О.А. Шумак, А.В. Гераськин. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2019. - 311 с.: ил.; - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-369-01048-8. - Текст: электронный. - URL: <a href="https://znaniyum.com/catalog/product/1002740">https://znaniyum.com/catalog/product/1002740</a> (дата обращения: 11.10.2021). – Режим доступа: по подписке.	Учебное	Основная
4.	Гражданский кодекс Российской Федерации первая часть [Электронный ресурс] / [Закон Российской Федерации: принят Гос. Думой 30.11.1994 г. №51-ФЗ / СПС «ТехЭксперт»	Справочное	
5.	Гражданский кодекс Российской Федерации вторая часть [Электронный ресурс] / [Закон Российской Федерации: принят Гос. Думой 26.01.1996 г. №14-ФЗ / СПС «ТехЭксперт»	Справочное	
6.	О защите прав потребителей [Электронный ресурс] / [Закон Российской Федерации: принят Гос. Думой 09.01.1996 г. № 2300-1-ФЗ / СПС «ТехЭксперт»	Справочное	
7.	Вестник Российской академии сельскохозяйственных наук (РАСХН): двухмесячный научно-теоретический журнал / учредитель: Российская академия сельскохозяйственных наук - Москва: Россельхозакадемия, 1992-	Периодическое	
8.	Стандарты и качество: международное периодическое издание для профессионалов стандартизации и управления качеством / учредитель: ООО РИА "Стандарты и качество" - Москва: Стандарты и качество, 1968-	Периодическое	
9.	Маркетинг в России и за рубежом: научно-практическое издание: 16+ .— Москва: Финпресс, 1998-	Периодическое	

**6.2. Ресурсы сети Интернет****6.2.1. Электронные библиотечные системы**

№	Название	Размещение
1	Лань	<a href="https://e.lanbook.com">https://e.lanbook.com</a>
2	ZNANIUM.COM	<a href="http://znanium.com/">http://znanium.com/</a>
3	ЮРАЙТ	<a href="http://www.biblio-online.ru/">http://www.biblio-online.ru/</a>
4	IPRbooks	<a href="http://www.iprbookshop.ru/">http://www.iprbookshop.ru/</a>
5	E-library	<a href="https://elibrary.ru/">https://elibrary.ru/</a>
6	Электронная библиотека ВГАУ	<a href="http://library.vsau.ru/">http://library.vsau.ru/</a>

**6.2.2. Профессиональные базы данных и информационные системы**

№	Название	Адрес доступа
1	Единая межведомственная информационно-статистическая система	<a href="https://fedstat.ru/">https://fedstat.ru/</a>
2.	База данных ФАОСТАТ	<a href="http://www.fao.org/faostat/ru/">http://www.fao.org/faostat/ru/</a>
3.	Портал открытых данных РФ	<a href="https://data.gov.ru/">https://data.gov.ru/</a>
4.	Справочная правовая система Гарант	<a href="http://ivo.garant.ru">http://ivo.garant.ru</a>
5.	Справочная правовая система Консультант Плюс	<a href="http://www.consultant.ru/">http://www.consultant.ru/</a>
6.	Профессиональные справочные системы «Кодекс»	<a href="https://техэксперт.сайт/systema-kodeks">https://техэксперт.сайт/systema-kodeks</a>
7.	Аграрная российская информационная система.	<a href="http://www.aris.ru/">http://www.aris.ru/</a>
8.	Информационная система по сельскохозяйственным наукам и технологиям	<a href="http://agris.fao.org/">http://agris.fao.org/</a>

**6.2.3. Сайты и информационные порталы**

№	Название	Размещение
1	Все ГОСТы	<a href="http://vsegost.com/">http://vsegost.com/</a>
2	Портал для ретейлоров и поставщиков	<a href="https://www.retail.ru/">https://www.retail.ru/</a>

**7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины****7.1. Помещения для ведения образовательного процесса и оборудование****7.1.1. Для контактной работы**

№ уч. корп.	№ ауд.	Статус аудитории	Перечень оборудования
1	168	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия: комплекты нормативно-правовой и нормативной документации, интерактивная доска, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice
1	251	Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа	Комплект учебной мебели, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия:

			комплекты нормативно-правовой и нормативной документации, презентационное оборудование, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice
1	113, 115, 119, 120, 122, 219	Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа (лабораторного типа), групповых и индивидуальных консультаций, текущей и промежуточной аттестации	Комплект учебной мебели, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду; используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice
1	171a	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Мебель для хранения и обслуживания учебного оборудования, демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия
1	117, 118,	Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	Мебель для хранения и обслуживания учебного оборудования. Специализированное оборудование для ремонта компьютеров

Для проведения лабораторных занятий предусмотрены компьютерные классы, так как для выполнения практических заданий необходимо использовать компьютерные программы, профессиональные базы данных и информационные системы, и сайты сети интернет (пп. 6.2.1-6.2.3, п. 7.2).

#### 7.1.2. Для самостоятельной работы

№ уч. корп.	№ ауд.	Название аудитории	Перечень оборудования
1	232a, 219*	Помещение для самостоятельной работы	Комплект учебной мебели, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду, используемое программное обеспечение MS Windows, Office MS Windows, DrWeb ES, 7-Zip, MediaPlayer Classic, Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Internet Explorer, ALT Linux, LibreOffice

\* в соответствии с расписанием

### 7.2. Программное обеспечение

#### 7.2.1. Программное обеспечение общего назначения

№	Название	Размещение
1	Операционные системы MS Windows /Linux /Ред ОС	ПК в локальной сети ВГАУ
2	Пакеты офисных приложений MS Office / OpenOffice/LibreOffice	ПК в локальной сети ВГАУ
3	Программы для просмотра файлов Adobe Reader / DjVu Reader	ПК в локальной сети ВГАУ
4	Браузеры Яндекс Браузер / Mozilla Firefox / Microsoft Edge	ПК в локальной сети ВГАУ
5	Антивирусная программа DrWeb ES	ПК в локальной сети ВГАУ

6	Программа-архиватор 7-Zip	ПК в локальной сети ВГАУ
7	Мультимедиа проигрыватель MediaPlayer Classic	ПК в локальной сети ВГАУ
8	Платформа онлайн-обучения eLearning server	ПК в локальной сети ВГАУ
9	Система компьютерного тестирования AST Test	ПК в локальной сети ВГАУ

### 7.2.2. Специализированное программное обеспечение

№	Название	Размещение
1.	Интегрированная среда разработки Android Studio	ПК на кафедре БЖД
2.	Облачная программа для управления проектами Trello	ПК, ауд. 20 (К2), ауд. 104, 321 (К3)
3.	Пакет статистической обработки данных Statistica	ПК в локальной сети ВГАУ
4.	Платформа 1С v7.7/8	ПК в локальной сети ВГАУ

## 8. Междисциплинарные связи

Дисциплина, с которой необходимо согласование	Кафедра, на которой преподается дисциплина	Подпись заведующего кафедрой
Товарный менеджмент	товароведения и экспертизы товаров	



**Приложение 1**  
**Лист периодических проверок рабочей программы**  
**и информация о внесенных изменениях**

Должностное лицо, проводившее проверку: Ф.И.О., должность	Дата	Потребность в корректировке указанием соответствующих разделов рабочей программы	Информация о внесенных изменениях
Колобаева А.А., председатель методической комиссии ФТТ 	21.06.2022, протокол №10	Нет  Рабочая программа актуализирована для 2022-2023 учебного года	нет
Колобаева А.А., председатель методической комиссии ФТТ 	20.06.2023, протокол №10	Нет  Рабочая программа актуализирована для 2023-2024 учебного года	нет
Колобаева А.А., председатель методической комиссии ФТТ 	18.06.2024, протокол №10	Нет  Рабочая программа актуализирована на 2024-2025 учебный год	нет