

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

программы подготовки специалистов среднего звена

38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров

Форма обучения: *очная*

Владивосток 2022

Рабочая программа учебной дисциплины ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» разработана в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 38.02.05, Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного приказом Минобрнауки России от 28.07.2014, №835, примерной образовательной программой.

Разработчик(и): Виничук О.Ю., преподаватель

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 9 от «16» мая 2022 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова
подпись

СОДЕРЖАНИЕ

1	ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2	СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	7
3	УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	9
4	КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ	11

1 ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Место дисциплины в структуре основной образовательной программы

Учебная дисциплина *ОП.01 Основы коммерческой деятельности* является частью учебного цикла основной образовательной программы (далее ООП) в соответствии с ФГОС СПО по специальности *38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров*

1.2 Цель и планируемые результаты освоения дисциплины

По итогам освоения дисциплины, обучающиеся должны продемонстрировать результаты обучения, соотнесённые с результатами освоения ООП СПО, приведенными в таблице.

Код компетенции	Умения	Знания
ОК 1	– понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес	– сущности и содержания коммерческой деятельности – терминологию торгового дела классификацию торговых организаций
ОК 2	– организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество	- профессиональные задачи коммерческой службы предприятия, объекты и субъекты современной торговли - характеристики оптовой и розничной торговли
ОК 3	– принимать решения	- оптимальные управленческие решения, способствующие эффективности коммерческих процессов торговых предприятий - идентификационные признаки и характеристики торговых организаций различных типов и видов
ОК 4	– осуществлять поиск выполнения профессиональных задач	– виды информации, необходимые для принятия управленческих решений в коммерческой деятельности торговых предприятий
ОК 5	– владеть информационной культурой, анализировать и оценивать информацию с использованием информационно-коммуникационных технологий	- анализ и оценка информационных ресурсов торговых предприятий для принятия коммерческих решений
ОК 6	– работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями	- организацию работы в коллективе - составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей
ОК 7	– брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий	- виды ответственности за выполнение профессиональных задач в пределах установленных компетенций

ОК 8	– самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, осознанно планировать повышение квалификации	– уровни профессионального развития, необходимые для карьерного роста виды повышения квалификации
ОК 9	– ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности	- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения
ПК 1.1	- выявлять потребность в товарах	- устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров
ПК 1.2	- осуществлять связи с поставщиками и потребителями продукции	- формирование системы коммуникаций с поставщиками и потребителями продукции торговых предприятий
ПК 1.3	- управлять товарными запасами и потоками	- формирование системы управления товарными запасами торговых предприятий, виды услуг розничной торговли и требования к ним
ПК 1.4	- оформлять документацию на поставку и реализацию товаров	- основные виды документации, сопровождающие поставку и реализацию товаров в оптовой и розничной торговле
ПК 2.1	- идентифицировать товары по ассортиментной принадлежности	- соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания - идентификационные признаки и характеристики товаров по их ассортиментной принадлежности, виды торговых организаций
ПК 2.2	- организовывать и проводить оценку качества товаров	- составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей - номенклатуру показателей качества услуг и методы их определения
ПК 2.3	- выполнять задания эксперта более высокой квалификации при проведении товарной экспертизы	- основные этапы товарной экспертизы
ПК 3.1	- участвовать в планировании основных показателей деятельности организации	- планирование основных показателей коммерческой деятельности оптовых и розничных предприятий
ПК 3.2	- планировать выполнение работ исполнителями	- поэтапное планирование выполнения основных коммерческих процессов торговых предприятий
ПК 3.3	- организовать работу трудового коллектива	- участие в работе трудового коллектива при выполнении профессиональных задач
ПК 3.4	- контролировать ход и оценивать результаты выполнения работ исполнителями	- контроль и оценка основных результатов выполнения профессиональных задач

ПК 3.5	- оформлять учетно-отчетную документацию	- структуру основной учетно-отчетной документации, сопровождающей коммерческие процессы предприятий оптовой и розничной торговли
--------	--	--

Личностными результатами реализации программы воспитания при освоении дисциплины является студент:

- проявляющий активную гражданскую позицию, демонстрирующий приверженность принципам честности, порядочности, открытости, экономически активный и участвующий в студенческом и территориальном самоуправлении, в том числе на условиях добровольчества, продуктивно взаимодействующий и участвующий в деятельности общественных организаций;
- соблюдающий нормы правопорядка, следующий идеалам гражданского общества, обеспечения безопасности, прав и свобод граждан России. Лояльный к установкам и проявлениям представителей субкультур, отличающий их от групп с деструктивным и девиантным поведением. Демонстрирующий неприятие и предупреждающий социально опасное поведение окружающих;
- проявляющий и демонстрирующий уважение к людям труда, осознающий ценность собственного труда. Стремящийся к формированию в сетевой среде лично и профессионального конструктивного «цифрового следа»;
- проявляющий уважение к людям старшего поколения и готовность к участию в социальной поддержке и волонтерских движениях;
- проявляющий и демонстрирующий уважение к представителям различных этнокультурных, социальных, конфессиональных и иных групп. Сопричастный к сохранению, преумножению и трансляции культурных традиций и ценностей многонационального российского государства;
- выбирающий оптимальные способы решения профессиональных задач на основе уважения к заказчику, понимания его потребностей;
- принимающий и исполняющий стандарты антикоррупционного поведения;
- проявляющий способности к планированию и ведению предпринимательской деятельности на основе понимания и соблюдения правовых норм российского законодательства.

Вариативная часть:

С целью реализации требований работодателей и ориентации профессиональной подготовки под конкретное рабочее место, обучающийся в рамках овладения указанным видом профессиональной деятельности должен:

- иметь практический опыт: анализа ассортиментной политики торговой организации с использованием различных методов (опрос, анкетирование, ABC-XYZ-анализ); выявления потребности товарных запасов; эксплуатации основных видов торгово-технологического оборудования;
- уметь: применять программные продукты 1С Предприятие, 1С Склад, 1С Торговля; распознавать товары по ассортиментной принадлежности; формировать торговый ассортимент по результатам анализа потребности в товарах; оформлять договоры с контрагентами; контролировать их выполнение, в том числе поступление товаров в согласованном ассортименте по срокам, качеству, количеству; предъявлять претензии за невыполнение контрагентами договорных обязательств; готовить ответы на претензии покупателей; соблюдать условия и сроки хранения товаров; соблюдать санитарно-эпидемиологические требования к торговым организациям и их персоналу, товарам, окружающей среде; соблюдать требования техники безопасности и охраны труда.

2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

2.1 Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем часов
Максимальная учебная нагрузка (всего)	87
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	64

в том числе:	
теоретическое обучение	32
практические занятия	32
консультации	2
Самостоятельная работа обучающегося (всего)	21
Итоговая аттестация в форме	<i>экзамена</i>

2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины «Основы коммерческой деятельности»

Наименование разделов и тем	Содержание учебного материала, практические работы, самостоятельная работа обучающихся	Объем часов	Уровень освоения
1	2	3	4
Введение	Содержание	2	2
	Цели, задачи, формы и функции торговли. История развития коммерческой деятельности в России и зарубежных странах		
	Самостоятельная работа обучающихся Учебник по теме: «Изучение развития коммерческой деятельности»	2	
Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности	Содержание	4	2
	Терминология торгового дела. Коммерческая деятельность: сущность, задачи, принципы. Основные требования, предъявляемые к коммерческой деятельности. Формы и функции торговли. Объекты и субъекты современной торговли. Роль коммерческих служб на предприятии. Виды коммерческих организаций и фирм. Материально-техническая база коммерческой деятельности. Роль информации в коммерческой деятельности. Коммерческая тайна, понятие, сущность. Способы защиты коммерческой тайны.		
	Самостоятельная работа обучающихся Работа с конспектом лекций на тему: «Объекты и субъекты современной торговли»	2	
Тема 2. Субъекты коммерческой деятельности	Содержание	4	2
	Инфраструктура оптовой торговли. Инфраструктура розничной торговли. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. Классификация субъектов по признакам, целям деятельности, формам деятельности, численности работающих. Типы и виды торговых организаций, их характеристики и идентификационные признаки.		
	Практические занятия	6	
	Создание субъекта коммерческой деятельности Определение типов и видов торговых организаций		
Самостоятельная работа обучающихся Выполнение индивидуального задания на тему «Рассчитать численность работающих» Подготовка рефератов на тему «Инфраструктура розничной торговли». Работа с конспектом лекции	2		
Тема 3. Коммерческая работа по розничной продаже товаров	Содержание	4	2
	Характеристики розничной торговли. Принципы размещения различных торговых организаций. Устройство и основы технологических планировок магазинов. Технологический цикл товародвижения: этапы, составляющие элементы. Виды коммерческой деятельности в зависимости от места в технологическом цикле товародвижения: сбытовая, торговая (оптовая и розничная) и в зависимости от объектов и сферы применения: товарная, сервисная (в сфере услуг), финансовая и пр. Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий. Структура торгово-технологического процесса		
	Практические занятия Разработка планировки магазина. Размещение вспомогательных и подсобных участков. Формирование отделов и секций Установление соответствий вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания	6	

	Эффективность использования торговой площади магазина. Рассмотрение схемы товародвижения от изготовителей до потребителей продукции и действий субъектов инфраструктуры товарного рынка в процессе товародвижения. Выбор поставщиков. Разработка маршрутов доставки товаров Решение задач		
	Самостоятельная работа обучающихся	5	
	Подготовка реферата на тему: «Принципы размещения торговых организаций» Ответы на контрольные вопросы. Работа с конспектом лекций. Чтение текста учебника Подготовка рефератов по темам: «Инфраструктура коммерческой деятельности», «Товародвижение».		
Тема 4. Технология складских операций	Содержание	4	2
	Назначение и классификация товарных складов. Технология операций по поступлению товаров на склад Организация и технология отпуска товаров со склада. Технология складского товародвижения Структура и функции складского хозяйства оптовой и розничной торговли		
	Практические занятия	6	
	Решение профессиональных задач «Приёмка товаров». Оформление поступления товаров на склад. Решение профессиональных задач «Отпуск товаров». Оформление отпуска товаров со склада		
	Самостоятельная работа обучающихся	8	
	Ответы на контрольные вопросы. Составление схемы «Поступление товаров на склад» Подготовка реферата на тему: «Функции склада оптовой торговли». Работа с конспектом лекций. Чтение текста учебника		
Тема 5. Технологические процессы в магазине	Содержание	7	2
	Виды, принципы и схемы организации оперативных процессов в магазине. Процесс продажи. Магази́нная и вне-магази́нная торговля. Этапы, правила продажи, государственный контроль за их соблюдением. Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности.		
	Практические занятия	6	
	Ознакомление с видами торговли в г. Владивосток. Соблюдение правил продажи товаров Решение ситуационных задач «Правила продажи товаров»		
	Самостоятельная работа обучающихся	2	
	Составление схемы по структуре торгово-технологического процесса предприятия торговли Ответы на контрольные вопросы. Работа с конспектом лекций. Чтение текста учебника Изучение законов и нормативных актов, регулирующих коммерческую деятельность.		
Тема 6. Торговое обслуживание	Содержание	7	2
	Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей. Основные элементы, определяющие уровень обслуживания покупателей. Виды и формы, предоставляемых покупателям торговых услуг. Номенклатура показателей качества услуг и методы их определения. Закон «О защите прав потребителей».		
	Практические занятия	8	
	Решение ситуационных задач «Составные элементы процесса торгового обслуживания покупателей». Решение ситуационных задач «Общение с покупателями: преодоление возражений и отказов». Определение необходимых торговых услуг в конкретном предприятии Решение ситуационных задач по ЗПП		
	Консультации		
	Промежуточная аттестация	экзамен	
	Всего	87	

3 УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

3.1 Материально-техническое обеспечение

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрено наличие следующих специальных помещений:

Кабинет коммерческой деятельности: количество посадочных мест – 30 шт., стол для преподавателя 1 шт., стул для преподавателя 1 шт., столы компьютерные – 6 шт., монитор облачный 23" LG23 6 шт, проектор CASIO XJ-V2-EJ 1 шт, доска маркерная меловая комбинированная 1 шт, экран 1 шт, МФУ Canon i-sensys MF4410 1шт, звуковые колонки Microlab 2.0 solo4c 1 шт, шкаф 1шт, наглядные материалы и стенды, дидактические пособие ПО:1. Microsoft WIN VDA PerDevice AllLng (ООО «Акцент», договор №32009496926 от 21.10.2020, лицензия №V8953642, действие от 01.11.2020 до 31.10.2021); 2. Microsoft Office ProPlus Educational AllLng (ООО «Акцент», договор №32009496926 от 21.10.2020, лицензия №V8953642, действие от 01.11.2020 до 31.10.2021); 3. 1С: Предприятие 8(учебная версия); 4. Google Chrome (свободное); 5. Internet Explorer (свободное)

3.2 Информационное обеспечение реализации программы

Для реализации программы учебной дисциплины библиотечный фонд ВГУЭС укомплектован печатными и электронными изданиями.

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.

Основная литература

1. Гаврилов, Л. П. Организация коммерческой деятельности: электронная коммерция : учебное пособие для среднего профессионального образования / Л. П. Гаврилов.— 3-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 477 с. — Текст : электронный // ЭБСЮрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/447001>

2. Герасимов, Б. И. Основы логистики : учебное пособие / Б. И. Герасимов, В. В. Жариков, В. Д. Жариков. - 2-е изд. - Москва : Форум : ИНФРА-М, 2019. - 304 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-909-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/993588>

3. Иванов, Г. Г. Коммерция : учебное пособие / Г. Г. Иванов, С. Л. Орлов. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2019. — 160 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0807-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1031931>

4. Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие / О. С. Каращук. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 141 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/447436>.

5. Основы коммерческой деятельности : учебник для среднего профессионального образования / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 506 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblio-online.ru/bcode/452612>.

6. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. - ISBN 978-5-905554-97-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1015052>

7. Ломакин, А. Л. Управленческие решения : учебное пособие / А. Л. Ломакин, В. П. Буров, В. А. Морошкин. - 2-е изд., испр. и доп. - Москва : Форум, 2019. - 176 с. : ил. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-91134-345-3. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/997131>

8. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности : учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. — 3-е изд., стер. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. - 268 с. - ISBN 978-5-394-03745-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1091543>

Дополнительная литература

1. Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для среднего профессионального образования / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 134 с. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblionline.ru/bcode/453303>.

2. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие / В. Н. Дорман. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 108с. — Текст : электронный// ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <http://biblionline.ru/bcode/453305>.

3. Диянова, С. Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью : учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. — Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1067398>

4. Кобелева, И. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций : учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 256 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-013880-0. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1036527>

5. Жулидов, С. И. Организация торговли : учебник / С. И. Жулидов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 350 с. — (Среднее профессиональное образование). — DOI 10.12737/987233. - ISBN 978-5-8199-0842-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/987233>.

6. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2020. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1054014>

7. Методы стимулирования продаж в торговле : учебник / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов, В.К. Крышталева, Т.В. Панкина. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. — 304 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0796-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1077649>

4 КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ «Основы коммерческой деятельности»

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания)	Критерии оценки	Формы и методы контроля и оценки результатов обучения
Умение определять виды и типы торговых организаций	Полнота ответов, точность формулировок, не менее 75% правильных ответов.	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении и защите практических работ, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Умение устанавливать соответствие вида и типа розничной торговой организации ассортименту реализуемых товаров, торговой площади, формам торгового обслуживания		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении и защите практических работ, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Умение расшифровывать товарные знаки		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении и защите практических работ, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Умение составлять схему доведения товара от производителя до потребителя		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении и защите практических работ, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Умение рассчитывать товарные запасы		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении и защите практических работ, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Умение осуществлять приемку грузов от транспортных организаций, пользоваться транспортными документами, регламентирующими перевозку грузов	Не менее 75% правильных ответов. Актуальность темы, адекватность результатов поставленным целям, полнота ответов, точность формулировок, адекватность применения профессиональной терминологии	Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении и защите практических работ, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание сущности и содержания коммерческой деятельности		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание терминологии торгового дела		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание форм и функций торговли		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание объектов и субъектов современной торговли		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание характеристик оптовой и розничной торговли		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля

Знание классификации торговых организаций		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание идентификационных признаков и характеристик торговых организаций различных типов и видов		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля
Знание структуры торгово-технологического процесса		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля
Знание принципов размещения розничных торговых организаций		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание устройства и основ технологических планировок магазинов		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля
Знание технологических процессов в магазинах		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание видов услуг розничной торговли и требования к ним		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля
Знание составных элементов процесса торгового обслуживания покупателей		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля
Знание номенклатуры показателей качества услуг и методов их определения		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание материально-технической базы коммерческой деятельности		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание структуры и функций складского хозяйства оптовой и розничной торговли		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования и других видов текущего контроля
Знание назначения и классификации товарных складов		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание технологии складского товародвижения		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание о коммерческой тайне и способах ее защиты		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание информационного обеспечения коммерческой деятельности и способов защиты информации		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание инфраструктуры оптовой и розничной торговли		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы
Знание коммерческой работы по розничной продаже товаров		Экспертная оценка результатов деятельности обучающихся при выполнении тестирования, при выполнении внеаудиторной самостоятельной работы

Для оценки достижения запланированных результатов обучения по дисциплине разработаны контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации, которые прилагаются к рабочей программе дисциплины

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И СЕРВИСА

КОНТРОЛЬНО-ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации
по учебной дисциплине

ОП.01 Основы коммерческой деятельности

программы подготовки специалистов среднего звена

32.02.05 Товароведение и экспертиза качества оценки
потребительских товаров

Форма обучения: *очная*

Контрольно-оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по учебной дисциплине ОП.01 «Основы коммерческой деятельности» разработаны в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности 32.02.05, Товароведение и экспертиза качества оценки потребительских товаров, утвержденного приказом Минобрнауки РФ от 28.07.2014, №835, примерной образовательной программой, рабочей программой учебной дисциплины.

Разработчик(и): О.Ю. Виничук, преподаватель

Рассмотрено и одобрено на заседании цикловой методической комиссии

Протокол № 9 от «16» мая 2022 г.

Председатель ЦМК  А.Д. Гусакова
подпись

1 Общие сведения

Контрольно-оценочные средства (далее – КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу профессионального модуля ОП.01 Основы коммерческой деятельности.

КОС включают в себя контрольные материалы для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по профессиональному модулю, который проводится в форме экзамена

2 Планируемые результаты обучения по дисциплине, обеспечивающие результаты освоения образовательной программы

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
ОК1 ОК2 ОК3 ОК4 ОК5 ОК6 ОК7 ОК8 ОК9 ПК 1.1 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4 ПК 2.1 ПК2.2 ПК 2.3 ПК 3.1 ПК 3.2 ПК 3.3 ПК 3.4 ПК 3.5	31	составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности
	32	государственное регулирование коммерческой деятельности
	33	инфраструктуру, средства, методы, инновации в коммерции
	34	организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию
	35	услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные; правила торговли
	36	классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации
	37	организационные и правовые нормы охраны труда
	38	причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма и профзаболеваемости, принимаемые меры при их возникновении
	39	технику безопасности условий труда, пожарную безопасность
	У1	устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение
	У2	управлять товарными запасами и потоками
	У3	обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству
	У4	оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли

Код ОК, ПК	Код результата обучения	Наименование результата обучения
	У5	устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли
	У6	эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
	У7	применять правила охраны труда
	П1	приемки товаров по количеству и качеству
	П2	составления договоров
	П3	установления коммерческих связей
	П4	соблюдения правил торговли
	П5	выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации
	П6	эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда

3 Соответствие оценочных средств контролируемым результатам обучения

3.1 Средства, применяемые для оценки уровня теоретической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
Раздел (модуль) 1 Сущность и содержание коммерческой деятельности				
ОП 01 Основы коммерческой деятельности				
Тема 1.1 Введение	34	Способность представлять организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	<i>Устный опрос (п. 5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1)</i>
Раздел 2. Формы и классификация организаций торговли				
Тема 2.1. Организационно-правовые формы торговли	34	Способность определять организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой	<i>Устный опрос (п. 5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п. 6.1)</i>

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения Результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		деятельности		
Тема 2.2. Классификация организаций (предприятий) торговли	31	Способность определять составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
Тема 1.3 Характеристика и структура субъектов коммерческой деятельности	36	Способность определять классификацию торгово-технологического оборудования, правила его эксплуатации	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
Тема 2.3. Материально-техническая база коммерческой деятельности	У2	Способность управлять товарными запасами и потоками	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
Раздел 3. Оптовая торговля				
Тема 3.1. Коммерческая работа по оптовым предприятиям	34	Способность понимать организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
Тема 3.2. Товарные склады	38	Способность понимать причины возникновения, способы предупреждения производственного травматизма их возникновении	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
	39	Способность применять технику безопасности условий труда, устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение		
	У2	Способность управлять Товарными запасами и потоками		
Тема 3.3 Особенности организации и управления коммерческой деятельностью пред приятий оптовой торговли	39	Способность понимать технику безопасности условий труда		<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
	У1	Устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	
	ПЗ	Установление коммерческих связей		
Тема 3.4. Транспортно-экспедиционное обслуживание коммерческой деятельности	У1	Способность управлять товарными запасами и потоками	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
Раздел 4. Розничные торговые сети				
Тема 4.1. Размещение и планировка розничных торговых предприятий	31	Способность устанавливать составные элементы коммерческой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель ² овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС ³	
			Текущий контроль ⁴	Промежуточная аттестация ⁴
		коммерческой деятельности		
	32	Способность государственное регулирование коммерческой деятельности		
Тема 4.2. Технология розничной торговли	У1	Способность понимать устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
	У2	Управлять товарными запасами и потоками		
Тема 4.3. Тара и тарные операции	У3	Способность обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>

Раздел 5. Торговое обслуживание и экспортно-импортные операции

Тема 5.1 Экспортно-импортные таможенные операции		Способность Определять содержание экспортно-импортных, таможенных операций	<i>Устный опрос (п.5.1)⁵ Самостоятельная работа (п.5.5, задание 1)</i>	<i>Тестовые задания (п.6.1)</i>
---	--	--	---	---------------------------------

² - для формулировки показателей использовать положения Таксономии Блума.

³ - Однотипные оценочные средства нумеруются, н-р: «Тест №2», «Контрольная работа №4».

⁴ - Примеры всех оценочных средств должны быть представлены в разделах 5,6.

⁵ - В скобках следует указать пункт разделов 5.6, в котором оно представлено.

3.2 Средства, применяемые для оценки уровня практической подготовки

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Раздел (модуль) 1				
Тема 1.1 Практическое занятие № 1	32	Способность перечислить основополагающие характеристики товаров	<i>Письменное задание № 1 (п. 5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 1(п.5.5)</i>
Тема 1.2 Практическое занятие № 2	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров	<i>Письменное задание № 2 (п. 5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 1(п.5.5)</i>
Тема 1.3 Практическое занятие № 3 Практическое занятие № 3	31	Способность выделить принципы построения общей классификации потребительских товаров и продукции производственного назначения общую классификацию потребительских товаров и продукции производственного назначения, классификацию продовольственных и непродовольственных товаров по однородным группам	<i>Письменное задание № 3 (п. 5.6) Письменное задание № 4 (п. 5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 1(п.5.5)</i>
	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров		
	У1	Способность идентифицировать классификационные группы товаров		
Раздел 2				
Тема 2.1 Практическое занятие № 4	31	Способность выделить принципы построения общей классификации потребительских товаров и продукции производственного назначения общую классификацию потребительских товаров и продукции производственного назначения, классификацию продовольственных и непродовольственных товаров по однородным группам	<i>Письменное задание № 5 (п. 5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 1(п.5.5)</i>
	33	Способность выделить		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		принципы классификации ассортимента		
	У1	Способность идентифицировать классификационные группы товаров		
Тема 2.2 Практическое занятие № 5	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров	<i>Письменное задание № 6 (п.5.6)</i>	<i>Контрольная работа № 2(п.5.5)</i>
	34	Способность определять принципы проведения оценки качества товаров	<i>Письменное задание № 7 (п.5.6)</i>	
	У1	Способность идентифицировать классификационные группы товаров	<i>Письменный отчет по практической работе</i>	
Тема 2.3 Практическое занятие № 8 Практическое занятие № 6	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров	<i>Письменное задание № 8 (п.5.6)</i>	<i>Контрольная работа № 2(п.5.5)</i>
	У1	Способность идентифицировать классификационные группы товаров	<i>Письменное задание № 9 (п.5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	
Раздел 3 Тема 3.1 Практическое занятие № 7	31	Способность выделять принципы построения общей классификации потребительских товаров и продукции производственного назначения, классификацию продовольственных и непродовольственных товаров по однородным группам	<i>Письменное задание № 10 (п.5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 2(п.5.5)</i>
	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров		
	У2	Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их		
Тема 3.2 Практическое занятие № 8	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров	<i>Письменное задание № 11 (п.5.6)</i>	<i>работа № 2(п.5.5)</i>
	35	Способность выявлять		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		факторы формирующие и сохраняющие качество товаров		
	36	Способность выявлять виды потерь, причины их возникновения и порядок списания		
	У2	Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их		
Тема 3.3 Практическое занятие № 9	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров		
	35	Способность выявлять факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров	<i>Письменное задание № 12 (п.5.6)</i>	
	У2	Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их	<i>Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа</i>
Тема 3.4 Практическое занятие 10	31	Способность выделять принципы построения общей классификации потребительских товаров и продукции производственного назначения, классификацию продовольственных и непродовольственных товаров по однородным группам	<i>Письменное задание № 13 (п.5.6)</i> <i>Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 2(п.5.5)</i>
	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров		
	У2	Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их		
Раздел 4				
Тема 4.1. Практическое занятие 11	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров		
	35	Способность выявлять		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
		факторы формирующие и сохраняющие качество товаров		
	У2	Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их		
тема 4.2 Практическое занятие 12		31 Способность выделять принципы построения общей классификации потребительских товаров и продукции производственного назначения, классификацию продовольственных и непродовольственных товаров по однородным группам	<i>Письменное задание № 12 (п.5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа</i>
		36 Способность выявлять виды потерь, причины их возникновения и порядок списания У2 Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их		
Тема 4.3 Практическое занятие № 13			<i>Письменное задание № 13 (п.5.6) Письменный отчет по практической работе</i>	<i>Контрольная работа № 2(п.5.5)</i>
Раздел 5.				
Тема 5.1 Практическое занятие № 14	32	Способность выявлять основополагающие характеристики товаров	<i>Письменное задание № 12 (п.5.6)</i>	<i>Письменный отчет по практической работе</i>
	35	Способность выявлять факторы, формирующие и сохраняющие качество товаров		

Краткое наименование раздела (модуля) / темы дисциплины	Код результата обучения	Показатель овладения результатами обучения	Наименование оценочного средства и представление его в КОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
	У2	Способность выделять этапы технологического цикла товаров и анализировать их		

4 Описание процедуры оценивания

Результаты обучения по дисциплине, уровень сформированности компетенций оцениваются по четырёх бальной шкале оценками: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно»

Текущая аттестация по дисциплине проводится с целью систематической проверки достижений обучающихся. Объектами оценивания являются: степень усвоения теоретических знаний, уровень овладения практическими умениями и навыками по всем видам учебной работы, качество выполнения самостоятельной работы, учебная дисциплина (активность на занятиях, своевременность выполнения различных видов заданий, посещаемость всех видов занятий по аттестуемой дисциплине).

При проведении промежуточной аттестации оценивается достижение студентом запланированных по дисциплине результатов обучения, обеспечивающих результаты освоения образовательной программы в целом. *Оценка на экзамене выставляется с учетом оценок, полученных при прохождении текущей аттестации.* (защита практических работ, выполнение контрольных работ).

Критерии оценивания устного ответа

(оценочные средства: *собеседование*)

5 баллов - ответ показывает прочные знания основных понятий, методов и процессов товароведения, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа; умение приводить примеры современных проблем изучаемой области.

4 балла - ответ, обнаруживающий прочные знания основных понятий, методов и процессов товароведения, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

3 балла – ответ, свидетельствующий в основном о знании понятий, методов и процессов товароведения, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа; неумение привести пример развития ситуации, провести связь с другими аспектами изучаемой области.

2 балла – ответ, обнаруживающий незнание понятий, методов и процессов товароведения, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа; незнание современной проблематики изучаемой области.

Критерии оценивания письменной работы

(оценочные средства: *письменный отчет по практической работе, доклад выполненный в форме презентации, реферат*).

5 баллов - студент выразил своё мнение по сформулированной проблеме, аргументировал его, точно определив ее содержание и составляющие. Проблема раскрыта полностью, выводы обоснованы. Приведены данные отечественной и зарубежной литературы, информация нормативно-правового характера. Студент владеет навыком самостоятельной работы по заданной теме; методами и приемами анализа теоретических и практических аспектов товароведения. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет; графически работа оформлена правильно.

4 балла - работа характеризуется смысловой цельностью, связностью и последовательностью изложения; допущено не более 1 ошибки при объяснении смысла или содержания проблемы. Проблема раскрыта. Для аргументации приводятся данные отечественных и зарубежных авторов. Продемонстрированы исследовательские умения и навыки. Фактических ошибок, связанных с пониманием проблемы, нет. Допущены одна- две ошибки в оформлении работы.

3 балла – студент проводит достаточно самостоятельный анализ основных этапов и смысловых составляющих проблемы; понимает базовые основы и теоретическое обоснование выбранной темы. Проблема раскрыта не полностью. Выводы не сделаны и/или выводы не обоснованы. Проведен анализ проблемы без привлечения дополнительной литературы. Допущено не более 2 ошибок в смысле или содержании проблемы, оформлении работы.

2 балла - работа представляет собой пересказанный или полностью переписанный исходный текст без каких бы то ни было комментариев, анализа. Не раскрыта структура и теоретическая составляющая темы. Проблема не раскрыта. Выводы отсутствуют. Допущено три или более трех ошибок в смысловом содержании раскрываемой проблемы, в оформлении работы.

Критерии оценивания тестового задания

Оценка	<i>Отлично</i>	<i>Хорошо</i>	<i>Удовлетворительно</i>	<i>Неудовлетворительно</i>
Количество правильных ответов	91 % и \geq	от 81% до 90,9 %	не менее 70%	менее 70%

Критерии выставления оценки студенту на экзамене

(оценочные средства: *тестовые задания*)

Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика уровня освоения дисциплины
«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на итоговом уровне: обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.
«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на среднем уровне: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.

«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на базовом уровне: имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ, при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций на уровне ниже базового: выявляется полное или практически полное отсутствие знаний значительной части программного материала, студент допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, умения и навыки не сформированы.

5 Примеры оценочных средств для проведения текущей аттестации

5.1. Вопросы для собеседования (устного опроса):

1. Организационно-правовые формы юридических лиц.
2. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
3. Формы бизнеса.
4. Понятие договора, структура, порядок заключения, изменение, расторжение договора. Виды коммерческих договоров.
5. Виды условий договора.
6. Какие договоры признаются публичными
7. Что является предметом договора контрактации?
8. Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
9. Аукционы - элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
10. Правовое регулирование коммерческой деятельности.
11. Порядок обмена товаров
12. Что такое оферта?
13. Акцепт понятие, суть?
14. Этапы торгово-технологического процесса в магазине.
15. Порядок приемки товара по количеству и качеству.
16. Функции оптовой торговли.
17. Что является предметом договора лизинга?
18. В чем заключается суть факторинга?
19. Что такое франчайзинг?
20. Методы продажи оптовой и розничной торговли.
21. Формы товароснабжения.
22. Склады: понятие и классификация.
23. Что понимается под товарооборачиваемостью?
24. Что такое претензия?
25. Типы посредников.
26. Что означает в переводе с латыни на русский язык термин "коммерция"?
27. Что означает утверждение "Все участники экономической коммерческой деятельности считаются изначально свободными"?
28. Какая форма расчетов наиболее широко используется в международном экономическом обороте?
29. В какой форме в соответствии с российским законодательством должны совершаться внешнеэкономические сделки?
30. Как называется система сбыта организации (предприятия), при которой продажа товара потребителю осуществляется с использованием одного
двух посредников?
31. Как называется система сбыта организации (предприятия), при которой продажа товара осуществляется непосредственно потребителю?
32. Какая составляющая контракта является наиболее важной?
33. Правовые документы, регулирующие хозяйственные отношения между поставщиками и покупателями в рыночной экономике.
34. Чем определяется продолжительность рабочего времени организации?
35. Органы надзора и контроля.

36. Виды ответственности за нарушение требований по охране труда.
37. Опасные и вредные производственные факторы.
38. Права и обязанности работника.
39. Рабочее время. Время отдыха. Отпуск.
40. Обеспечение пожарной безопасности на предприятии.
41. Микроклимат производственных помещений.
42. Классификация торгового оборудования по обобщающим признакам и функциональному назначению.
43. Торговый инвентарь: понятие, назначение и классификация
44. Измерительное оборудование: понятие, назначение
45. Фасовочно-упаковочное оборудование: понятие, назначение
46. Торговое холодильное оборудование: назначение и классификация
47. Оборудование для приготовления и продажи напитков: назначение, классификация
48. Контрольно-кассовая техника: понятие, назначение. Классификация и требования, предъявляемые к ККТ.
49. Роль технического оснащения в улучшении культуры обслуживания
50. Основные направления научно-технического прогресса в современной торговле
51. Оборудование для маркирования упакованных товаров и печати этикеток со штриховым кодом
52. Организация оснащения торговым оборудованием предприятий торговли.
53. Требования, предъявляемые к мебели для торговых организаций.
54. Виды охлаждения: без машинное и машинное.
55. Подъемно-транспортное оборудование
56. Тарифные и нетарифные методы регулирования внешней торговли относятся
57. Как называется действие полного запрета на ввоз товара?
58. Как называется вывоз за границу ранее ввезенного товара, не подвергшегося какой-либо переработке в данной стране.
59. Признаки международной коммерческой сделки.
60. Какой орган осуществляет контроль за соблюдением разрешительного порядка перемещения товара через границу?
61. Какие обстоятельства могут являться форс-мажором:
62. Где обычно рассматриваются споры по внешнеторговым контрактам
63. Что определяют базисные условия поставки в контракте?
64. Что предполагают базисные условия CIF?
65. Как называется документ, содержащий условия договора морской перевозки и определяющий взаимоотношения перевозчика и грузовладельца в процессе транспортировки?
66. Как называется экономическая политика государства, обеспечивающая защиту экономики страны от конкуренции со стороны других стран и отдельных товаропроизводителей.
67. Кто в первую очередь осуществляет государственное регулирование ВЭД?
68. Какой порядок расчетов между предприятиями и организациями разрешается законодательством РФ?
69. Какой метод розничной продажи является и наиболее трудоемким?
70. Понятие товара и классификация товаров

5.2 Темы рефератов

1. Законодательное регулирование процедуры создания и ликвидации предприятия
2. Состояние, перспективы развития торговли в России.
- Принципы организации коммерческой деятельности в новых условиях
3. Изучение торговых знаков сетевых ритейлеров Дальнего Востока
4. История организации малого бизнеса в торговле
4. Современные типы магазинов в России и за рубежом. Характеристика магазинов разных типов г. Владивостока
5. Аукционы: понятие, виды, цели, порядок организации и проведения
6. Изучение оптовых товарных складов г. Владивостока
7. Правила продажи товаров по образцам, правила комиссионной торговли, правила продажи товаров в кредит.
8. Организация таможенного дела в РФ.
9. Таможенное оформление и контроль грузов.

5.3. Задание к практическим занятиям

Практические работы к КОС по Основам коммерческой деятельности

Практическое занятие 1.

Тема: Основные направления научно-технического прогресса в торговле.

Задание: Изучить основные направления развития направления научно-технического прогресса в торговле.

Практическое занятие 2.

Тема: Изучение методов определения коммерческого риска, способы уменьшения степени вероятного риска.

Задание: Изучить методы определения коммерческого риска, способы уменьшения степени вероятного риска.

Цель работы: Научиться определять виды коммерческого риска, способы уменьшения степени вероятного риска.

Практическое занятие 3.

Тема: Изучение основных этапов коммерческой деятельности. **Задачи:** Изучить основные этапы коммерческой деятельности.

Цель: Научиться определять основные этапы коммерческой деятельности.

Практическое занятие 4.

Тема: Изучение виды и особенности организационно-правовых форм торгово- коммерческих структур

Задание: Изучить виды и особенности организационно-правовых форм торгово- коммерческих структур

Цель: Научиться определять виды и особенности организационно-правовых форм торгово- коммерческих структур

Практическое занятие 5.

Тема: Изучение содержания ГОСТ Р 51303 Торговля. Термины и определения, ГОСТа Р

Практическое занятие

Задание: Изучить содержания ГОСТ Р 51303 Торговля. Термины и определения, ГОСТа Р51713.

Цель: Научиться пользоваться нормативными документами.

Практическое занятие 6

Тема: Розничная торговля. Классификация предприятий

Задание; изучить содержание розничной торговли и классификацию предприятий

Цель: Научиться распознавать содержание розничной торговли и классификацию предприятий

Практическое занятие 7

Тема: Изучение показателей оценки эффективности производственных фондов

Задание: Изучить показатели оценки эффективности производственных фондов

Цель: Научиться определять показатели оценки эффективности производственных фондов

Практическое занятие 8.

Тема: Изучение правил биржевых торгов

Задание: Изучить правила биржевых торгов.

Цель: Научиться основам правил биржевых торгов.

Практическое занятие 9.

Тема: Анализ организации и проведения региональных ярмарок

Задание: изучить ход анализа организации и проведения региональных ярмарок

Цель: Научиться основам анализа организации и проведения региональных ярмарок

Практическое занятие 10.

Тема: Приемка товаров на оптовом складе.

Задание: Изучить правила приемки товаров на оптовом складе.

Цель: Научиться применять правила приемки товаров на оптовом складе.

Практическое занятие 11.

Тема: Анализ оформления документации на доставку и приемку товаров.

Задание: Изучение оформления документации на доставку и приемку товаров.

Цель: Научиться оформлению документации на доставку и приемку товаров.

Практическое занятие 12.

Тема: Изучение особенности структуры договора на транспортировку грузов.

Цель: Научиться распознавать особенности структуры договора на транспортировку грузов

Практическое занятие 13.

Тема: Анализ технологии товароснабжения розничных торговых сетей.

Задание: Изучить технологию товароснабжения розничных торговых сетей

Цель: научиться определять технологию товароснабжения розничных торговых сетей.

Практическое занятие 14.

Тема: Особенности продажи отдельных видов товаров. Анализ соблюдения правил продажи товаров в магазинах Приморского края. Задание;

Практическое занятие 15.

Тема: Изучение требования к таре.

Задание: Изучить т р е б о в а н и я к т а р е

Цель: Научиться определять требования к таре.

Практическое занятие 16

Тема: Особенности таможенных операции: понятие, функции таможи.

Задание: Изучение особенности таможенных операции: понятие, функции таможи.

Цель: Научиться понимать особенности таможенных операции: понятие, функции таможи

6. Примеры оценочных средств для проведения промежуточной аттестации

6.1 Примеры тестовых заданий

1. Коммерческая деятельность – это

- совокупность процессов, связанных с куплей-продажей, удовлетворением спроса, минимизацией расходов и получением прибыли
- процесс доведения товаров от предприятий, производящих товары, до потребителей
- совокупность характеристик и условий процесса торгового обслуживания, определяемых профессионализмом и этикой обслуживающего персонала

2. Выделяют три главных направления коммерческой деятельности:

- производство и сбыт продукции
- торговля
- коммерческое посредничество
- торговля медицинскими препаратами
- торговля недвижимостью

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

- цель коммерции
- тактика коммерции
- задача коммерции

4. Любая законодательно разрешенная деятельность, осуществляемая частными лицами или организациями по производству (приобретению) и продаже товаров или услуг, ориентированная на получение максимально возможного объема доходов при снижении величины затрат - это

- коммерция
- торговля
- производство

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

- технологические процессы
- коммерческие процессы
- промышленные процессы
- процессы доведения товаров до покупателей

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

- коммерческие процессы
- производственные процессы
- промышленные процессы
- процессы доведения товаров до покупателей

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

- внешние и внутренние
- юридические и физические
- прямого и косвенного воздействия
- материальные и финансовые

8. Факторы прямого воздействия

- оказывают непосредственное влияние на деятельность предприятия
- во многом определяются видом реализуемого товара
- необходимо рассматривать как среду функционирования коммерческого предприятия
- в каждой конкретной организации могут быть разными

9. К внешним факторам, влияющим на результат коммерческой деятельности, относятся

- факторы прямого воздействия
- факторы косвенного воздействия
- внутренние факторы
- научно-технической прогресс
- международная обстановка

10. К факторам прямого воздействия относятся

- нормативно-правовые факторы
- покупатели
- поставщики
- конкуренты
- научно-технический прогресс
- международная обстановка

- обычаи делового оборота

11. К факторам косвенного воздействия относятся

- экономическая, политическая, социальная обстановка в стране
- научно-технический прогресс
- социальные и культурные традиции
- биржи, ярмарки, выставки
- акционеры
- банковская система

12. Воздействие этих факторов на хозяйственную деятельность проявляется через налоговую политику, регулирование цен, вопросы размещения предприятия, порядок регистрации вновь созданных предприятий, способ организации найма рабочей силы, установление правил продажи различных товаров, утверждение минимального размера оплаты труда и т.д.

- нормативно-правовых факторов
- покупателей
- банковской системы
- международной обстановки

13. Внутреннюю среду организации формируют его ресурсы:

- материальные
- финансовые
- трудовые
- международные
- социально-культурные

14. К этим ресурсам внутренних факторов относятся основные фонды предприятия, товарные запасы, а так же часть оборотных средств, вложенная в малоценные и быстроизнашивающиеся предметы

- материальные ресурсы
- финансовые ресурсы
- трудовые ресурсы

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

- информационные ресурсы

- трудовые ресурсы
- финансовые ресурсы
- материальные ресурсы

16. Коммерческие предприятия должны участвовать в выборе зарубежных партнеров

- да, коммерческие предприятия могут выбирать зарубежных партнеров
- нет, для этого есть специализированные внешнеторговые фирмы
- по согласованию с Торгово-промышленной палатой РФ

17. За результаты внешнеэкономической деятельности коммерческого предприятия отвечает

- само коммерческое предприятие как в части экспортных поставок, так и импортных закупок
- Торгово-промышленная палата совместно с самим коммерческим предприятием
- определяется решением Международного арбитражного суда

18. Внешнеторговая деятельность относится к внешнеэкономической деятельности

- да, внешнеторговая деятельность - это одно из направлений внешнеэкономической деятельности
- нет, внешнеторговая деятельность - это самостоятельный вид деятельности
- это зависит от состава участников внешнеторговой деятельности

19. Обеспечивающими называются внешнеэкономические операции

- которые обеспечивают продвижение товаров от продавца к покупателю
- исполнение которых обеспечивается участием Торгово-экономической палаты в сделке
- оплата по которым имеет материальное обеспечение

20. В состав обеспечивающих операций можно включить

- транспортно-экспедиционные операции, операции по страхованию грузов
- операции по проверке качества поставляемых товаров у продавца
- операции по приемке товаров, поступивших по контрактам

21. Резэкспортом называют коммерческие операции

- предусматривающие вывоз за границу ранее ввезенных товаров без какой-либо переработки

- предусматривающие проверку качества ввезенных ранее товаров
- предусматривающие выставление рекламаций по ввезенному ранее товару

22. Косвенный метод осуществления международных коммерческих операций предполагает

- покупку или/и продажу товаров через оптово-посредническое звено
- использование воздушного, морского и речного транспорта при доставке закупленных товаров
- особый порядок расчетов

23. Международной торговой организацией является

- ВТО
- ЮНИСЕФ
- МАГАТЭ

24. Основные задачи Международной торговой палаты

- выработка рекомендаций по экономической политике и практике на основе правил международной торговли, а также разработка стандартов международной коммерческой деятельности
- проверка правомочий заключаемых международных контрактов
- проверка правомочий заключаемых международных контрактов, лицензирование и квотирование экспортно-импортных операций

25. Государство осуществляет регулирование внешней торговли

- да, как административными, так и экономическими методами
- нет
- нет, регулирование внешней торговли осуществляет Международная торговая палата

26. Экономические методы регулирования внешней торговли

- тарифные и часть нетарифных методов
- квотирование экспорта
- нетарифные ограничения

27. Адвалорные пошлины - это денежная сумма

- исчисляемая как процент с цены товара

- взимаемая с единицы веса
- взимаемая с единицы товара

28. Нетарифные ограничения вводит

- государство
- ВТО
- Международная торговая палата

29. Цель введения экспортных пошлин

- сокращение экспорта определенных товаров или искусственное повышение их цены
- увеличение ассортимента экспортируемых товаров
- ужесточение контроля за качеством экспортируемых товаров

30. Сертификация ввозимой продукции регламентируется

- Законом РФ "О сертификации продукции и услуг" и действующей системой ГОСТов
- действующими санитарно-эпидемиологическими нормами и правилами
- Гражданским кодексом РФ

31. Физические лица могут быть участниками коммерческой деятельности:

- да
- нет
- могут, но только в установленных законом случаях

32. Юридическое лицо (коммерческая организация, либо коммерческое предприятие) обязательно должно иметь в собственности какое-либо имущество:

- не обязательно, имущество может быть в хозяйственном ведении, оперативном управлении, в аренде и т.п.
- обязательно, без собственного имущества не может быть юридического лица
- в зависимости от содержания учредительных документов

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

- получение прибыли в результате своей деятельности
- максимально возможное снижение расходов

- увеличение объемов продаж

34. Главный источник формирования средств потребительских кооперативов:

- взносы пайщиков
- часть налоговых платежей
- государственные средства

35. Возможно ли получение кредита в банке предпринимателем без образования юридического лица

- да, банки рассматривают заявки всех участников коммерческой деятельности
- иногда, если запрашиваемая сумма незначительно
- нет, банки выдают кредиты только юридическим лицам

36. Сколько человек могут быть учредителями общества с ограниченной ответственностью

- один человек
- не более пяти человек
- несколько человек, но не более тридцати

37. Дочерние общества отличаются от зависимых:

- величиной доли в уставном капитале основной коммерческой организации
- более развитой материально-технической базой
- порядком оформления учредительных документов

38. Государственные и муниципальные унитарные предприятия могут заниматься коммерческой деятельностью:

- могут, т.к. являются, как правило, предприятиями коммерческими
- не могут, т.к. решают определенный круг задач
- могут с разрешения вышестоящих организаций

39. Совет директоров (наблюдательный совет) в акционерных обществах создается:

- когда число членов общества более чем пятьдесят
- когда акционерное общество занимается более чем пятью видами деятельности
- когда число относительно обособленных подразделений общества десять и более

40. В составе учредителей акционерного общества могут входить

- юридические и физические лица
- юридические лица
- физические лица

41. Классическая форма товарно-денежного обмена

- $T - D - T'$
- $D - T - D'$
- $T - D - D'$
- $D - D - T'$

42. Основным инструментом, обслуживающим обращение товаров в условиях рынка, выступают

- деньги
- услуги
- ценные бумаги
- платежи

43. Сущность денег заключается в исполнении следующих функций:

являются мерой стоимости единицы товара, т.е. его ценой

- используются как средство обращения, т.е. в форме получения денег за один товар и платежа за другой
- выступают в качестве мирового средства
- формируют торговые сети
- развивают розничную торговлю через автоматы

44. Роль денег проявляется в том, что

- в условиях рынка становится насущной необходимостью создание платежной системы, базирующейся на двухуровневой системе банков, формирование самостоятельных коммерческих банков и ведение между ними корреспондентских отношений
- основой коммерческой деятельности участников рынка являются закупочные операции
- аккредитивная форма расчетов является наиболее дорогостоящей
- рыночный процесс предусматривает постоянное наличие товарных запасов на всех стадиях товарного обращения

45. Комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения коммерческих расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров, услуг и работ - это

- платежная система государства
- платежный оборот
- денежный оборот
- документооборот

46. Платежный оборот рассматривается как

- часть денежного оборота
- движение наличных денег
- комплекс организаций и учреждений, а также набор инструментов и процедур, необходимых для проведения коммерческих расчетов между субъектами расчетных отношений, возникающих в процессе производства и реализации товаров, услуг и работ
- платежная государственная система

47. Движение наличных денег и безналичных форм расчетов представляет собой

- денежный оборот
- платежный оборот
- платежную систему государства
- деньги

48. Управление денежным оборотом государства осуществляется

- структурами Центрального банка Российской Федерации
- президентом РФ
- правительством РФ
- коммерческими банками

49. Характерные черты денежного оборота:

- денежный оборот можно рассматривать как совокупность всех потоков денежных средств в организации, кредитных учреждений и населения, образующихся в процессе совершения платежей при посредстве денег, выступающих в функции средства платежа и средства обращения
- денежный оборот представляет собой единство обращения безналичных форм расчетов и наличных денег

- денежный оборот охватывает весь процесс воспроизводства с его составными элементами - производством, распределением, обменом, потреблением
- регулирование и прогнозирование денежного оборота осуществляется посредством разработки финансовых и кредитных прогнозов, а также прогноза по денежному обращению

50. К основным принципам организации денежного оборота относятся:

- применение во внутрибанковском обороте расчетных документов только унифицированной формы, во внебанковском обороте - государственных денежных знаков
- хранение денежных средств юридических лиц на банковских счетах, проведение расчетов через банк преимущественно в безналичной форме
- обеспечение ведения счетов организаций банковскими учреждениями, проведение по ним безналичных и налично-денежных расчетов, прием и хранение денежных сбережений населения, их выдача по первому требованию

•

Критерии оценки теста:

50-40 правильных ответов – «отлично»

39-29 правильных ответов – «хорошо»

28-23 правильных ответов – «удовлетворительно»

22 и менее правильных ответов – «неудовлетворительно»