

Документ подписан в электронной форме
Информация о владельце:
ФИО: Краюшкина Марина Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 25.08.2023 17:18:58
Уникальный программный ключ:
5e608be07b9761c0a5e2f0e4ccddb2e4db1e603

**Автономная некоммерческая организация профессионального образования
«Университетский колледж»
(АНО ПО «Университетский колледж»)**



**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ
ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ
учебной дисциплины**

ОП.01 ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специальность 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества
потребительских товаров

Квалификация выпускника: товаровед-эксперт

Образовательная программа на базе среднего общего образования
Образовательная программа на базе основного общего образования

Формы обучения: очная/очно-заочная/заочная

Москва, 2023

Составлена в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом среднего профессионального образования по специальности 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров, утвержденного приказом Министерства образования и науки России №835 от 28.07.2014

Шифр дисциплины по стандарту – ОП.01

Организация-разработчик:

Автономная некоммерческая организация профессионального образования «Университетский колледж» (АНО ПО «Университетский колледж»)



СОДЕРЖАНИЕ

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
2. ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
3. КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Самостоятельная работа учащихся (СРУ) может рассматриваться как организационная форма обучения - система педагогических условий, обеспечивающих управление учебной деятельностью или деятельность учащихся по освоению общих и профессиональных компетенций, знаний и умений учебной и научной деятельности без посторонней помощи.

В учебном процессе выделяют два вида самостоятельной работы: аудиторная, внеаудиторная.

Аудиторная самостоятельная работа по учебной дисциплине и профессиональному модулю выполняется на учебных занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется учащимся по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа учащихся проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать нормативную, правовую, справочную документацию и специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности учащихся: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
- формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развития исследовательских умений;
- формирования общих и профессиональных компетенций.

2. ПЛАНИРОВАНИЕ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Преподавателем учебной дисциплины эмпирически определяются затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания: на основании наблюдений за выполнением учащимися аудиторной самостоятельной работы, опроса студентов о затратах времени на то или иное задание, хронометража собственных затрат на решение той или иной задачи с внесением поправочного коэффициента из расчета уровня знаний и умений учащихся.

При разработке рабочей программы по учебной дисциплине или профессиональному модулю при планировании содержания внеаудиторной самостоятельной работы преподавателей устанавливается содержание и объем теоретической учебной информации или практических заданий,

которые выносятся на внеаудиторную самостоятельную работу, определяются формы и методы контроля результатов.

Содержание внеаудиторной самостоятельной работы определяется в соответствии с рекомендуемыми видами заданий согласно примерной программы учебной дисциплины или профессионального модуля.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы могут быть:

- *для овладения знаниями:* компетентностно-ориентированное задание, чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы): составление плана текста; графическое изображение структуры текста; конспектирование текста; реферирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками, ознакомление с нормативными документами; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернета и др.;

- *для закрепления и систематизации знаний:* компетентностно-ориентированное задание, работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц для систематизации учебного материала; изучение нормативных материалов; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление библиографии, тематических кроссвордов; тестирование и др.;

- *для формирования компетенций:* компетентностно-ориентированное задание, решение задач и упражнений по образцу; решение вариативных задач и упражнений; выполнение чертежей, схем; выполнение расчетно-графических работ; решение ситуационных педагогических задач; подготовка к деловым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка курсовых работ; опытно-экспериментальная работа; упражнения на тренажере; упражнения спортивно-оздоровительного характера; рефлексивный анализ профессиональных умений с использованием аудио- и видеотехники и др.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы, их содержание и характер могут иметь вариативный и дифференцированный характер, учитывать специфику специальности, изучаемой дисциплины, индивидуальные особенности студента.

При предъявлении видов заданий на внеаудиторную самостоятельную работу рекомендуется использовать дифференцированный подход к студентам. Перед выполнением студентами внеаудиторной самостоятельной

работы преподаватель проводит инструктаж по выполнению задания, который включает цель задания, его содержание, сроки выполнения, ориентировочный объем работы, основные требования к результатам работы, критерии оценки. В процессе инструктажа преподаватель предупреждает учащихся о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания. Инструктаж проводится преподавателем за счет объема времени, отведенного на изучение дисциплины.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами учащихся в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности уровня умений учащихся.

Отчет по самостоятельной работе учащихся может осуществляться как в печатном, так и в электронном виде (на CD диске).

3. КОНТРОЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу учащихся по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме, с представлением продукта деятельности учащегося.

В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы учащихся могут быть использованы, *зачеты, тестирование, самоотчеты, контрольные работы, защита творческих работ и др., которые могут осуществляться на учебном занятии или вне его (например, оценки за реферат).*

Критериями оценки результатов внеаудиторной самостоятельной работы учащегося являются:

- уровень освоения учащимся учебного материала;
- умение учащегося использовать теоретические знания при выполнении практических задач;
- сформированность общих и профессиональных компетенций;
- обоснованность и четкость изложения ответа;
- оформление материала в соответствии с требованиями.

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

СООБЩЕНИЕ

По содержанию сообщение может быть информационным или методическим. Информационное сообщение – это теоретические материалы по определенной теме, расширяющие знания в области психологии, педагогики, других дисциплин. Методическое сообщение отражает практикоориентированную информацию о различных инновационных, эффективных, нестандартных, результативных аспектах конкретной дисциплины.

РЕФЕРАТ

Реферат (от латинского — сообщаю) — краткое изложение в письменном виде содержания научного труда (трудов), литературы по теме. Это самостоятельная научно-исследовательская работа, где раскрывается суть исследуемой проблемы, изложение материала носит проблемно-тематический характер, показываются различные точки зрения, а также собственные взгляды на проблему. Содержание реферата должно быть логичным.

Критерии оценки реферата:

- соответствие теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- оформление реферата.

ДОКЛАД

Доклад — вид самостоятельной работы учащихся, используется в учебных и внеклассных занятиях, способствует формированию навыков исследовательской работы, расширяет познавательные интересы, приучает практически мыслить. При написании доклада по заданной теме следует составить план, подобрать основные источники. Работая с источниками, попытаться систематизировать полученные сведения, сделать выводы и обобщения. В настоящее время в учебных заведениях доклады содержательно практически ничем не отличаются от рефератов. Структура и оформление доклада такое же, как в реферате.

Оформление титульного листа методической работы

На титульном листе посередине его записывается вид работы, ниже на 10 мм – её название строчными буквами, справа в нижнем углу - фамилия автора разработки, группа. В нижней части титульного листа посередине указывается год написания разработки,

Темы самостоятельной работы

№ раздела (темы)	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Количество часов
1.	Составление опорного конспекта на тему «Основные понятия и определения, характеризующие торговлю», работа с ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины и определения	2
2.	Составление схемы: Основы коммерческой деятельности; процессы и операции, выполняемые в торговле	2
3.	Составление схемы: составление схем: классификации организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; коммерческие организации; Составление классификационных таблиц с характеристикой организационно-правовых форм субъектов коммерческой деятельности; Работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 4; Юридические лица (ст.48- 123); ГК РФ часть 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерции, их характеристика.	2
4.	Составление классификации хозяйственных связей - работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 28. Заключение договора (ст.432- 449); изучение Гражданского Кодекса РФ, глава 29; Изменение и расторжение договора (ст.450-453); - составление схемы условия договора.	2
5.	Составление схемы: Процесс выбора поставщиков - решение производственных ситуаций по организации оптовых закупок товаров; составление таблицы основные слагаемые при выборе поставщика; составление схемы организация работы по формированию заказа на закупку; составление схемы этапы коммерческой работы по оптовым продажам; составление схемы оптовая торговля во взаимодействии с производством и потреблением; составление схемы этапы	2

№ раздела (темы)	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Количество часов
	коммерческой работы по розничной продаже товаров.	
6.	Разработка схем: классификация товарных запасов; основные типы запасов; методы управления запасами - решение задач: расчет товарных запасов	2
7.	Работа с нормативными документами и законодательной базой: изучение основных положений ФЗ от 26 декабря 2008 г. N 294-ФЗ "О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля"; Ответственность за нарушение законодательства в сфере торговли	2
8.	Подготовка докладов на тему "Характеристика розничной торговой сети города Москвы на примере конкретного предприятия.". Подготовка сообщений на тему: «Характеристика магазинов различных типов по идентифицирующим признакам и ассортименту дополнительных услуг. Современные типы магазинов в России и за рубежом». Исследовательская работа Обзор информации в сети ИНТЕРНЕТ о развитии современных форматов торговых предприятий за рубежом	2
9.	Подготовка презентации по теме: «Основные требования к современным зданиям организаций розничной торговли: архитектурные, технологические, экономические, санитарно-гигиенические эстетические».	2
10.	Подготовка презентации по темам: «Мерчандайзинг в магазине и особенности выкладки отдельных групп товаров» Работа с ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения». Работа с ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий». Составление схемы планировки функциональных групп помещений магазина, их взаимосвязь.	1
11.	Составление опорного конспекта по темам: «Классификации услуг розничной торговли и	1

№ раздела (темы)	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение	Количество часов
	показателей качества, работа с ГОСТ Р 51304-99 Классификация услуг розничной торговли». «Нормативно-правовая база по добровольной сертификации услуг в предприятиях розничной торговли».	
12.	Составление опорного конспекта на тему: «Технология расчета с покупателями при различных формах и методах продажи товаров». Оформление презентации: «Активные формы продаж - путь к завоеванию потребителя»	1
13.	Составление опорного конспекта по темам: «Защита прав потребителей при продаже товаров», работа с федеральным законом «О защите прав потребителей», «Требования к организации и осуществлению торговой деятельности, работа с федеральным законом «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ», «Особенности правил продажи товаров по образцам», «Особенности правил продажи товаров дистанционным способом» работа с Правилами торговли	1
14.	Подготовка презентации на тему: «Характеристика видов и типов предприятий оптовой торговли»	1
15.	Разработка алгоритма последовательности действий на тему: «Доставка товаров в розничные торговые предприятия».	2
16.	Подготовка презентации на тему: «Виды складов, их устройство и планировка».	2
17.	Подготовка презентаций на тему: «Торгово- технологический процесс склада: приемка товаров». Подготовка презентаций на тему: «Торгово-технологический процесс склада: хранение и отпуск товаров».	2
Всего		32

Вопросы для подготовки к дифференцированному зачету

1. Содержание коммерческой деятельности, принципы, цели и задачи
2. Развитие коммерческих связей в сфере товарного обращения.
3. Сущность коммерческих связей и принципы их формирования.
4. Что представляют собой коммерческие связи? Рассказать об их реализации на российском рынке. Раскройте классификационные признаки коммерческих связей.
5. В чем содержание коммерческих связей по насыщенности товародвижения?
6. Дайте оценку эластичности товарооборота от объема оказываемых услуг.
7. Оптовая торговля. Социально-экономическая сущность оптовой торговли.
8. Характеристика системы оптовой торговли. Формулы прогноза продаж: экспоненциального сглаживания, коэффициент проникновения продаж.
9. Принципы построения организационных структур в оптовой торговле.
10. Оптово-посреднические фирмы. Оптовые торговые центры. Оптовые склады, базы.
11. Оптовый рынок. Торговые дома.
12. Розничная торговля. Маркетинг как инструмент розничной торговли. Отличия розничной торговли от прогрессивных форм оптовой торговли?
13. Классификационные признаки розничной торговли и дайте характеристику этим признакам. Схема организационных этапов маркетинга в системе

розничной торговли.

14. Роль мерчендайзинга в развитии розничной торговли.
15. Сетевая торговля. Роль и значение Бентамов, супермаркетов, дискаунтера в развитии коммерческой деятельности предприятия.
16. Сетевая торговля. Роль и значение гипермаркета, торговых центров в развитии коммерческой деятельности предприятия.
17. Сетевая торговля. Характеристика франчайзинга. Виды франчайзинга и его значение в коммерческой деятельности предприятия.
18. Электронная торговля. Цели и задачи электронной торговли. Отличительные особенности электронной торговли. Причины, тормозящие развитие электронной торговли.
19. Корпоративность фирменной торговли.
20. Коммерческая информация внешние и внутренние источники. Какие сведения включают в себя информацию о покупателях? Требования к коммерческой информации.
21. Какие сведения представляют коммерческую тайну? Лица, являющиеся носителями коммерческой информации.
22. Методика исследования конкурентных преимуществ предприятия. Что представляют собой недобросовестная конкуренция и промышленный шпионаж?
23. Определение договора, цели его заключения, обязательные условия его заключения.
24. Основные виды договоров заключаемы торговыми предприятиями. Отличия договора купли-продажи и договора поставки.
25. Документация, подтверждающая исполнение договора. Ответственность за ненадлежащее исполнение договора, содержание претензионного письма.
26. Преимущества использования прямых хозяйственных связей. Сущность закупочной работы в современных условиях.
27. Соотношение понятий «спрос» и «величина спроса». На какие виды товаров может быть формирующийся спрос? Примеры эластичного спроса.
28. Что нужно знать коммерческим работникам при выборе поставщиков? Понятие канала сбыта, от чего зависит уровень канала?
29. Что представляет собой оптовая ярмарка? Основные черты ярмарочной торговли, виды оптовых ярмарок.
30. В каких размерах и какие товары закупаются на мелкооптовых магазинах складах? Почему они получили широкое распространение в условиях рыночной экономики?
31. Понятие «биржа», Система организации торговых операций на бирже.
32. Аукционная торговля. Организация и техника аукционной торговли.

Задачи для подготовки к дифференцированному зачету

Задача.1.

Гражданин Иванов купил в магазине электроники комплектующие к своему компьютеру, изложив при этом продавцам свои требования к товару. Придя домой, он обнаружил несоответствие товара поставленным требованиям. Вернувшись в магазин, он заявил о несоответствии товара требованиям, с целью обменять товар. Продавцы направили его в гарантийный центр, сказав что обмен проводится через него.

Вопрос: Обязаны ли были продавцы обменять товар в точке продажи?

Задача 2

Покупатель купил товар, на котором не был указан срок его службы. По истечении 4-х лет товар сломался, причинив материальный и физический вред покупателю.

Вопрос: Может ли покупатель потребовать возмещения ущерба от производителя? Обоснуйте свой ответ

Задача 3.

Гражданин Петров А.С. приобрел 23 июня 2016 г. в магазине «Техносила» тостер. Через несколько дней тостер вышел из строя. Гр. Петров обратился в магазин с просьбой вернуть ему деньги с тем, чтобы приобрести тостер в другом магазине. Магазин признал ненадлежащее качество товара, однако отказался расторгнуть договор купли-продажи и заявил о единственном возможном варианте-замене тостера с неисправностями на новый тостер аналогичной марки и артикула. Но Гр. Петров продолжает требовать именно расторжения договора купли-продажи и возврата денежных средств.

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 4.

Гражданин Иванов П.Ф. приобрел в магазине «Эльдорадо» телевизор марки Sony. Гарантийный срок был установлен 1год. Через 11 месяцев в телевизоре стала пропадать картинка. Проверив исправность антенны и другого оборудования, гр. Петров обратился в магазин с просьбой устранить неполадку. Гр. Петров имел на руках все необходимые документы(товарный , кассовый чеки). Магазин признал существенные недостатки товара и телевизор был принят к устранению неполадки. Ремонт производился в течение 3-х недель, после чего телевизор был возвращен гр. Петрову. Через 2 недели вновь произошла поломка, однако сервисный центр отказался произвести ремонт, ссылаясь на то, что гарантийный срок уже истек

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 5.

Гражданка Андреева А.М. приобрела в internet-магазине женские брюки и платье, которые должны были быть доставлены из Италии. Она полностью ознакомилась с информацией о товаре, о цене, доставке, о порядке оплаты . В момент доставки информация о сроках возврата товара была предоставлена гр. Андреевой в письменном виде. Однако, гр. Андреева, не указав причин, решила вернуть в магазин брюки и платье. Магазин согласился расторгнуть договор купли-продажи и вернуть денежные средства гр. Андреевой , однако, денежные средства, потраченные на доставку данного товара от потребителя(затраты на работу курьера и транспортные расходы, все вместе равное 500руб.) должна была возместить она. Гр. Андреева требует вернуть всю сумму, уплаченную за товар.

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 6.

Гражданка Шуленина А.А. приобрела в магазине «М- Видео» бытовую печь СВЧ. Через неделю печь вышла из строя и гр. Шуленина отдала ее в ремонт. В то же время она обратилась в магазин, где была совершена покупка, и потребовала в соответствии со ст. 20п2. Закона РФ «О защите прав потребителей» безвозмездно предоставить ей на период ремонта аналогичную печь СВЧ. Магазин ответил отказом.

Вопрос: На чьей стороне закон? Обоснуйте свой ответ

Задача 7.

Через 4 месяца после покупки сотового телефона покупательница Петрова , обнаружив недостатки, обратилась к продавцу с требованием об их устранении. При приеме телефона был оговорен срок ремонта — 5 дней, но по истечении данного срока телефон не был отремонтирован.

Вопрос к ситуации: Какие требования вправе предъявить Петровапродавцу?

Задача 8.

Покупатель совершил покупку в магазине "Магнит", в том числе четыре бутылки коньяка и одну бутылку шампанского, которые поместил в предложенный мне кассиром пакет. На расстоянии 1 метра от крыльца магазина пакет лопнул, при этом разбилась одна бутылка шампанского. Приглашенный покупателем администратор магазина отказался компенсировать понесенный ущерб. Кто прав в такой ситуации?

Вопросы к ситуации:

- 1) Кто прав в такой ситуации? Обоснуйте свой ответ

Задача 9.

В ювелирном магазине девушка купила золотой браслет. Когда дома она стала его примерять, браслет разломился, а внутри оказался какой-то другой металл. В магазине товар обратно не приняли, ссылаясь на то, что бирка на товаре нарушена. Покупатель в соответствующих органах за свой счёт провела экспертизу, которая установила, что браслет изготовлен из сплава меди и золота. Продавец заставила менеджера позвонить поставщику и при этом предъявила акт экспертизы. Факт подделки был доказан, а покупателю вернули деньги.

Вопросы к ситуации:

Каким нормативным актом пользовалась покупательница, чтобы доказать свою правоту?

Задача 10

От ООО «Интра» 25 август 2019 г. № 15 поступило коммерческое предложение торговой сети «Микрона» заключить договор на поставку продукции компании «UNILEVER» на 2016 г. В письме торговой сети «Микрона» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Интра» – проект договора на поставку продукции компании «UNILEVER». В связи с этим генеральный директор торговой сети «Микрона» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Петрову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 11

От ООО «Северный Альянс» 15 август 2019 г. № 10 поступило коммерческое предложение ТД «Карусель» заключить договор на поставку рыбных консервов на 2016 г. В письме ТД «Карусель» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику - ООО «Северный Альянс» –

проект договора на поставку рыбных консервов. В связи с этим генеральный директор ТД

«Карусель» поручил в указанный срок менеджеру по группе рыбных товаров И.Н. Иванову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 12

От торговой компании «Меренга» 18 июля 2019 г. № 12 поступило коммерческое предложение торговой сети «Магнит» заключить договор на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий на 2016 г. В письме торговой сети «Магнит» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – торговой компании «Меренга» – проект договора на поставку сдобных булочных изделий и мучных кондитерских изделий. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Магнит» поручил в указанный срок менеджеру по закупке товаров И.Н. Сидорову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 13

От ООО «ТД «Регион-молоко» 21 марта 2019 г. № 18 поступило коммерческое предложение торговой сети «Му-му» заключить договор на поставку молочных товаров на 2016 г. В письме торговой сети «Му-му» предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ООО «Регион-молоко» – проект договора на поставку молочных товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Му-му» поручил в указанный срок менеджеру по закупке молочных товаров И.Н. Баранову подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания.

Задача 14

От ПК химический завод «Луч» 11 сентября 2018 г. № 28 поступило коммерческое предложение торговой сети «Звездочка» заключить договор на поставку канцелярских товаров на 2014 г. В письме торговой сети «Звездочка» предлагается в течении 20 дней с момента получения предложения разработать и представить поставщику – ПК химический завод «Луч» – проект договора на поставку канцелярских товаров. В связи с этим генеральный директор торговой сети «Звездочка» поручил в указанный срок менеджеру по закупке канцелярских товаров И.Н. Ручкину подготовить проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его направить поставщику для подписания

4. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: ч. 1, 2, 3, 4.
2. Российская Федерация. Закон. О защите прав потребителей [Текст]: Федер. закон № 2300-1 от 07.02.1992 (в ред. от 23.11.2009 с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2010) – М.: Ось-89, 2011. – 48 с.
3. Российская Федерация. Закон. О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации» [Текст]: федер. закон № 271 от 30.12.2006 (ред. от 23.12.2010 г.): [Принят Гос. Думой 22 декабря 2006г.: одобрен Советом Федерации 27 декабря 2006 г.] – М.: Российская газета, 2006.
4. Правила продажи отдельных видов товаров[Текст]: / Утв. 19.01.1998 № 55 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 48с.
5. Правила продажи товаров по образцам [Текст]: / Утв. 21.07. 1997 № 918 с изменениями и дополнениями – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2010. – 48с
6. ГОСТ Р 51303-99 Торговля. Термины определения[Текст]: – М: Госстандарт России, 1999.
7. ГОСТ Р 51304-99 Услуги розничной торговли[Текст]: - М: Госстандарт России, 1999.
8. ГОСТ Р 51305-99 Розничная торговля. Требования к обслуживающему персоналу[Текст]: - М: Госстандарт России, 1999.
9. ГОСТ Р 51713-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий[Текст]: - М: Госстандарт России, 2001.
10. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству [Текст]: / 15.60.65 № П-6
11. О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству[Текст]: / 25.04.66 № П-7 с изменениями и дополнениями от 14.11.74 № 98.

Основная литература:

1. Памбухчиянц, О. В. Основы коммерческой деятельности : учебник / О. В. Памбухчиянц. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, 2019. — 284 с. — ISBN 978-5-394-03076-5. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85610>

2.Герасимова, О. О. Основы предпринимательской деятельности : пособие / О. О. Герасимова. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 269 с. — ISBN 978-985-503-905-2. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93392>

Дополнительная литература:

1.Памбухчиянц, О. В. Организация торговли : учебник / О. В. Памбухчиянц. — Москва : Дашков и К, 2018. — 294 с. — ISBN 978-5-394-02189-3. — Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/85609>

2.Грибанова, И. В. Организация и технология торговли : учебное пособие / И. В. Грибанова, Н. В. Смирнова. — 3-е изд. — Минск : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2019. — 203 с. — ISBN 978-985-503-549-8. — Текст: электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование: [сайт]. — URL: <https://profspo.ru/books/93405>