

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Факультет управления

Кафедра коммерции и маркетинга

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация торговой деятельности

Образовательная программа

38.03.06 Торговое дело

Профиль подготовки
Коммерция

Уровень высшего образования
бакалавриат


Форма обучения
очная, заочная

Статус дисциплины: вариативная

Махачкала, 2018 год


Рабочая программа дисциплины ««Организация торговой деятельности»» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (уровень бакалавриата) от 12 ноября 2015 г. №1334.

Разработчик: кафедра коммерции и маркетинга, Амирова М.М., к.э.н., доц.

Рабочая программа дисциплины одобрена:
на заседании кафедры коммерции и маркетинга от «30» августа 2018г.
протокол № 1
Зав. кафедрой  Умавов Ю.Д.

на заседании Методической комиссии факультета управления от
«31» августа 2018 г., протокол №1

Председатель  Гашимова Л.Г.

Рабочая программа дисциплины согласована с учебно - методическим
управлением «31» августа 2018г. 

Содержание

| | |
|--|----|
| Аннотация рабочей программы дисциплины | 4 |
| 1. Цели освоения дисциплины | 5 |
| 2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата | 5 |
| 3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) | 5 |
| 4. Объем, структура и содержание дисциплины | 7 |
| 4.1. Объем дисциплины | 7 |
| 4.2. Структура дисциплины | 7 |
| 4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) ... | 10 |
| 4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине. | 10 |
| 4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине | 12 |
| 5. Образовательные технологии | 16 |
| 6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов ... | 17 |
| 7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины. | 21 |
| 7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы. | 21 |
| 7.2. Типовые контрольные задания | 22 |
| 7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций. | 29 |
| 8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины. | 32 |
| 9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины. | 32 |
| 10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины. | 32 |
| 11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем. | 33 |
| 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине. | 33 |

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Организация торговой деятельности» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Дисциплина реализуется на факультете управления кафедрой коммерции и маркетинга.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением правил и использованием методов организации торговой деятельности включая теоретические знания и практические навыки торговой деятельности в условиях конкуренции на рынке; вопросов связанных с изучением комплексной оценки рыночной ситуации, а также правильности и грамотности её использования в условиях развивающегося российского рынка; вопросов связанных с изучением методов организации торговой деятельности, в качестве базовых основ рациональной организации торговли, а также разработку способов и методов наиболее эффективных и экономически выгодных шагов в торговой деятельности.

Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных – ПК-6, ПК-8, ПК-9

Преподавание дисциплины предусматривает проведение следующих видов учебных занятий: лекции, практические занятия, самостоятельная работа.

Рабочая программа дисциплины предусматривает проведение следующих видов контроля: текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме зачета.

Объем дисциплины __6__ зачетных единиц, в том числе в 216 академических часа по видам учебных занятий

| Семес тр | Учебные занятия | | | | | | СРС, в том числе экзамен | Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференциро ванный зачет, экзамен |
|-------------|--|-----------------------------|-----------------------------|-------|------------------|--|-----------------------------------|---|
| | в том числе | | | | | | | |
| | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | |
| | Все го | из них | | | | | | |
| Лекц ии | | Лаборатор ные занятия | Практич еские занятия | КСР | консульт ации | | | |
| 5/6 | 216 | 30/16 | | 24/42 | | | 18/50 | зачет/экзамен |

1. Цели освоения дисциплины

Цель преподавания дисциплины «Организация торговой деятельности» состоит в приобретении основных навыков ведения хозяйственной жизни предприятия, в зависимости от отрасли и сферы применения.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Организация торговой деятельности» является одной из дисциплин в образовательной программе направления 38.03.06 «Торговое дело» профиль «Коммерция». Предшествующие дисциплины: «Экономика организации», «Коммерческая деятельность», «Менеджмент». Последующие дисциплины: «Маркетинг», «Организация, технология и проектирование предприятий», «Рынок товаров и услуг региона». Трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения) .

| Код компетенции из ФГОС ВО | Наименование компетенции из ФГОСВО | Планируемые результаты обучения |
|----------------------------|--|--|
| ПК-6 | способность выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение | Знает: основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты; методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы; договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль; Умеет: выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и |

| | | |
|------|---|---|
| | | <p>контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;</p> <p>Владеет: умениями вести деловые переговоры;</p> |
| ПК-8 | <p>готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания</p> | <p>Знает: закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг;</p> <p>Умеет: эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;</p> <p>Владеет: способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> |
| ПК-9 | <p>готовность анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации</p> | <p>Знает: возможные стратегии развития и функционирования организаций торговли;</p> <p>Умеет: анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;</p> <p>Владеет: методиками разработки стратегии организации</p> |

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 3,3 зачетных единиц, 216 академических часов.

4.2. Структура дисциплины.

Форма обучения: очная

| № п/п | Разделы и темы дисциплины | Семестр | Неделя семестра | Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) | | | | Самостоятельная работа | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам) |
|---|--|---------|-----------------|--|----------------------|----------------------|-----------------------|------------------------|---|
| | | | | Лекции | Практические занятия | Лабораторные занятия | Контроль самост. раб. | | |
| Модуль 1: Основы организации торговой деятельности | | | | | | | | | |
| 1 | Тема 1.1. Организация государственного регулирования торговой деятельности | 5 | 1 | 6 | 4 | | | | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта |
| 2 | Тема 1.2 Инфраструктура рыночной оптовой торговли. | 5 | 2,3 | 6 | 4 | | | 3 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий |
| 3 | Тема 1.3. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. | 5 | 4,5 | 6 | 4 | | | 3 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа |
| | <i>Итого по модулю 1:</i> | 36 | | 18 | 12 | | | 6 | тестирование |
| Модуль 2: Особенности организации и учета торговой деятельности | | | | | | | | | |
| 4 | Тема 2.1. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Организация тарного хозяйства в торговле. | 5 | 6,7 | 4 | 4 | | | 4 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| 5 | Тема 2.2. Планирование деятельности торгового предприятия. Основные ресурсы. | 5 | 8,9 | 4 | 4 | | | 4 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |

| | | | | | | | | | |
|--|--|----|--------|----|----|--|--|----|---|
| 6 | Тема 2.3. Договоры в коммерческой деятельности. Учет поступления и продажи товаров в оптовой торговле. Инвентаризация товарных запасов в оптовой организации | 5 | 10-11 | 4 | 4 | | | 4 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |
| | <i>Итого по модулю 2:</i> | 36 | | 12 | 12 | | | 12 | тестирование |
| | ИТОГО: | 72 | | 30 | 24 | | | 18 | зачет |
| Модуль 3: Производственные факторы организации торговой деятельности | | | | | | | | | |
| 7 | Тема 3.1. Транспортно-экспедиционные операции. | 6 | 13 | 2 | 8 | | | 8 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта |
| 8 | Тема 3.2. Основы организации труда работников торговли. | 6 | 14 | 2 | 8 | | | 8 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий |
| | <i>Итого по модулю 3:</i> | 36 | | 4 | 16 | | | 16 | тестирование |
| Модуль 4: Организация торговой деятельности в общеэкономической структуре | | | | | | | | | |
| 9 | Тема 4.1. Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. | 6 | 15 | 2 | 6 | | | 8 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| 10 | Тема 4.2. Формирование потребительского рынка. Регулирование сферы обращения | 6 | 16, 17 | 4 | 8 | | | 8 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |
| | <i>Итого по модулю 4:</i> | 36 | | 6 | 14 | | | 16 | тестирование |
| Модуль 5: Моделирование организации торговой деятельности | | | | | | | | | |
| 11 | Тема 5.1. Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия. | 6 | 17, 18 | 4 | 6 | | | 9 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |
| 12 | Тема 5.2. Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы. | 6 | 19, 20 | 2 | 6 | | | 9 | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| | <i>Итого по модулю 5:</i> | 36 | | 6 | 12 | | | 18 | тестирование |

| | | | | | | | | |
|--|-----------------------------|-----|--|----|----|--|--|---------|
| | Модуль 6: Итоговый контроль | | | | | | | |
| | Итого по модулю 4: | 36 | | | | | | экзамен |
| | ИТОГО: | 216 | | 16 | 42 | | | 50 |

Форма обучения: заочная

| НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ | Количество часов | | | |
|--|------------------|-------------|----------------|----------------|
| | Всего | в том числе | | |
| | | Лекции | Практ. занятия | Самост. работа |
| <i>Тема 1.1.</i> Организация государственного регулирования торговой деятельности | 20 | 1 | 1 | 18 |
| <i>Тема 1.2</i> Инфраструктура рыночной оптовой торговли. | 20 | 1 | 1 | 18 |
| <i>Тема 1.3.</i> Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. | 20 | 1 | 1 | 18 |
| <i>Тема 2.1.</i> Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Организация тарного хозяйства в торговле. | 19 | 1 | | 18 |
| <i>Тема 2.2.</i> Планирование деятельности торгового предприятия. Основные ресурсы. | 21 | 1 | 1 | 19 |
| <i>Тема 3.1.</i> Транспортно-экспедиционные операции. | 20 | 1 | 1 | 18 |
| <i>Тема 4.1.</i> Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. | 20 | 1 | | 19 |
| <i>Тема 4.2.</i> Формирование потребительского рынка. Регулирование сферы обращения | 22 | 1 | 1 | 20 |
| <i>Тема 5.1.</i> Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия. | 22 | 1 | 1 | 20 |
| <i>Тема 5.2.</i> Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы. | 22 | 1 | 1 | 20 |
| <i>Контроль сам. работы</i> | 9 | | | |
| <i>Экзамен</i> | 36 | | | 36 |
| ИТОГО: | 216 | 10 | 8 | 189 |

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам).

4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине.

Модуль 1: Основы организации торговой деятельности

Тема 1.1. Организация государственного регулирования торговой деятельности

Основная классификация торговых организаций. Типология организаций как юридических лиц. Характеристика коммерческих и некоммерческих организаций. Основные единичные и групповые организационные формы компаний. Принципы и содержание организации регулирования торговой деятельности. Методы государственного регулирования товарного обращения.

Тема 1.2. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.

Развитие инфраструктуры товарных рынков. Оптовые продовольственные рынки. Товарные биржи. Торговые дома. Оптовые ярмарки и выставки. Аукционы.

Тема 1.3. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Порядок установления хозяйственных связей и операции по оптовым поставкам товаров. Методы поставки товаров покупателям и оказываемые им услуги.

Модуль 2: Особенности организации и учета торговой деятельности

Тема 2.1. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Организация тарного хозяйства в торговле.

Факторы звенности товародвижения. Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения. Организация доставки товаров в магазины. Значение тарной индустрии для экономики РФ. Классификация и унификация тары. Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов. Организация тарооборота.

Тема 2.2 Планирование деятельности торгового предприятия. Основные ресурсы.

Планирование как основной элемент системы управления предприятием. Стратегическое планирование коммерческой деятельности. Долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные программы. Инвестиционные, подготовки кадров и развития материально-технической базы. Текущее планирование. Контроль за реализацией планов. Понятие и классификация основных фондов. Производственные и непроизводственные основные фонды. Основные фонды оптовых предприятий, розничных предприятий, предприятий питания. Участие в технологическом процессе. Активные. Пассивные. Принадлежность основных фондов. Собственные, арендованные, безвозмездно предоставляемые

Тема 2.3. Договоры в коммерческой деятельности. Учет поступления и продажи товаров в оптовой торговле. Инвентаризация товарных запасов в оптовой организации

Понятие о сделках и договорах, их классификация. Порядок заключения договора. Изменение и расторжение договора. Ответственность за нарушение обязательств по договору и обеспечение их исполнения. Виды договоров, применяемых в коммерческой деятельности. Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения. Структура и содержание договора поставки. Учет поступления товаров в оптовой торговле. Учет продажи товаров в оптовой торговле. Инвентаризация товарных запасов

Модуль 3: Производственные факторы организации торговой деятельности

Тема 3.1. Транспортно-экспедиционные операции. Торговые процессы и операции в магазине.

Политика коммерческих действий на оптовом предприятии. Задачи коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий, обеспечивающих закупку и сбыт товаров покупателям. Структура и составные части коммерческой деятельности в оптовой торговле. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей. Содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация и технология операций по поступлению и приемки товаров в магазине. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже. Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Организация и технология розничной продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазинами.

Тема 3.2 Основы организации труда работников торговли.

Трудовой процесс на предприятии торговли: содержание и требования к его организации. Понятие, экономическое значение и основные направления организации труда на предприятии торговли.

Модуль 4. Организация торговой деятельности в общеэкономической структуре.

Тема 4.1. Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования.

Сфера обращения. Рынок. Функции рынка. Структура рынка. Субъекты рынка. Инфраструктура рынка. Товар. Торговая деятельность. Торговля. Функции торговли. Торговое предприятие.

Тема 4.2. Формирование потребительского рынка. Регулирование сферы обращения.

Потребности. Спрос. Предложение. Конъюнктура рынка. Основные показатели современного состояния потребительского рынка. Направления государственного регулирования экономики. Предпосылки эффективного развития рыночной экономики. Воздействие государства и его направления. Регулирование денежного обращения. Регулирование пропорций воспроизводства. Разработка системы приоритетных программ для развития экономики. Нормирование цен и тарифов на отдельные товары и услуги.

Модуль 5. Моделирование организации торговой деятельности.

Тема 5.1. Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия.

Розничный товарооборот. Оптовый товарооборот. Классификация оптового товарооборота. Определение и экономическая сущность издержек обращения. Затраты в денежной форме для доведения товаров от производителя до потребителя. Классификация издержек обращения. Состав издержек обращения. Транспортные расходы. Расходы на оплату труда. Основные понятия о финансах торгового предприятия. Финансовые ресурсы. Фонды материальных и денежных средств. Основные фонды. Оборотные фонды. Фонды обращения. Подразделение финансовых ресурсов. Централизованные и децентрализованные фонды денежных средств. Целевые фонды денежных средств

Тема 5.2. Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы.

Назначение и функции товарных складов, их классификация. Товарные склады, их устройство и планировка. Технологические и общетехнические требования к устройству складов. Виды складских помещений и их планировка.

Складской технологический процесс и принципы его организации. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Организация и технология отпуска товаров со склада. Технологическое оборудование складов. Понятие товарных запасов и их классификация. Управление товарными запасами. Оптимальный объем запасов. Управление товарооборотом

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1: Основы организации торговой деятельности

Тема 1.1. Организация государственного регулирования торговой деятельности

Организация государственного регулирования торговли

1) Принципы и содержание организации государственного регулирования

торговли

- 2) Методы государственного регулирования товарного обращения
- 3) Организационно-правовые структуры в торговле

Торговое обслуживание населения

- 1) Формы торгового обслуживания покупателей и методы продажи товаров
- 2) Классификация услуг розничной торговли и предъявляемые к ним требования
- 3) Формирование и размещения ассортимента товаров в магазинах
- 4) Правила продажи отдельных видов товаров
- 5) Правила работы розничных торговых предприятий
- 6) Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли

Продажа товаров по особым правилам

- 1) Продажа товаров по образцам
- 2) Продажа товаров длительного пользования в кредит
- 3) Комиссионная торговля непродовольственными товарами
- 4) Продажа алкогольной продукции

Тема 1.2. Инфраструктура рыночной оптовой торговли.

- 1) Комплексная программа развития инфраструктуры товарных рынков
- 2) Оптовые продовольственные рынки
- 3) Товарные биржи
- 4) Торговые дома
- 5) Оптовые ярмарки и выставки
- 6) Аукционы

Тема 1.3. Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

- 1) Порядок установления хозяйственных связей и операционно-оптовым поставкам товаров
- 2) Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
- 3) Поставка товаров для государственных нужд

Модуль 2: Особенности организации и учета торговой деятельности

Тема 2.1. Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Организация тарного хозяйства в торговле.

Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети

- 1) Взаимосвязь экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»
- 2) Факторы звенности товародвижения
- 3) Организационно-экономические формы товародвижения и товароснабжения
- 4) Организация доставки товаров в магазины

Экономико-математические методы управления процессами товародвижения и товароснабжения

Организация тарного хозяйства в торговле

- 1) Значение тарной индустрии для экономики страны
- 2) Классификация и унификация тары
- 3) Роль тары и упаковки в рациональной организации торговых и технологических процессов
- 4) Организация тарооборота

Тема 2.2 Планирование деятельности торгового предприятия. Основные ресурсы.

- 1) Основы проектирования магазинов
- 2) Содержание торговых и технологических процессов в магазинах
- 3) Общие требования к предприятиям розничной торговли, устройство и размещение магазинных помещений
- 4) Планировка торгового зала магазина
- 5) Основы проектирования магазинов

Тема 2.3. Договоры в коммерческой деятельности. Учет поступления и продажи товаров в оптовой торговле. Инвентаризация товарных запасов в оптовой организации

- 1) Аналитический учет товара
- 2) Сортовой метод учета товаров
- 3) Партионный метод учета товара
- 4) Учет товара на складе
- 5) Синтетический учет товара
- 6) Учет приобретения товаров организациями оптовой торговли
- 7) Учет приобретения товара организациями розничной торговли
- 8) Учет реализации товара
- 9) Учет реализации товаров организациями оптовой торговли
- 10) Учет авансов под поставку товаров в организациях оптовой торговли
- 11) Учет посреднических операций в оптовой торговле
- 12) Учет реализации товара по договорам комиссии
- 13) Особенности учета реализации товаров по договору поручения и агентскому договору
- 14) Учет затрат по посредническим операциям
- 15) Учет реализации товаров организациями розничной торговли
- 16) Реализация товаров за наличный и безналичный расчет организациями розничной торговли
- 17) Учет реализации товаров в кредит
- 18) Учет тары в организациях розничной торговли

Модуль 3: Производственные факторы организации торговой деятельности

Тема 3.1. Транспортно-экспедиционные операции. Торговые процессы и операции в магазине.

Транспортно-экспедиционные операции

- 1) Выбор транспортных средств для перевозки товаров
- 2) Организация перевозок товаров железнодорожным транспортом
- 3) Организация перевозок товаров автомобильным транспортом
- 4) Основные направления развития транспортно-экспедиционного обслуживания товарных рынков

Тема 3.2 Основы организации труда работников торговли.

- 1) Понятие трудового процесса.
- 2) Классификация трудовых процессов.
- 3) Производственный, технологический и трудовой процессы: суть, характеристики.
- 4) Этапы организации трудового процесса.

Модуль 4. Организация торговой деятельности в общеэкономической структуре.

Тема 4.1. Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования.

- 1) Экономическая сущность и функции торгового предприятия
- 2) Торговое предприятие как социально-экономическая система.
- 3) Особенности ее функционирования
- 4) Организационно-правовые формы и виды торговых предприятий
- 5) Нормативно-правовые основы регулирования торговой деятельности

Тема 4.2. Формирование потребительского рынка. Регулирование сферы обращения.

- 1) Потребительский рынок: сущность, структура, особенности формирования.
- 2) Предпринимательство в процессе формирования потребительского рынка.
- 3) Государственное регулирование и правовое обеспечение функционирования потребительского рынка

Модуль 5. Моделирование организации торговой деятельности.

Тема 5.1. Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия.

Розничная торговая сеть

- 1) Виды и структура розничной торговой сети
- 2) Классификация предприятий розничной торговли

- 3) Размещение розничной торговой сети в городах
- 4) Современные направления развития розничной торговой сети

Оптовые торговые структуры

- 1) Сущность, роль и функции оптовой торговли.....
- 2) Виды оптовой торговли и оптовых предприятий
- 3) Основные оптовые структуры на потребительском рынке
- 4) Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия
- 5) Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации

Виды предприятий оптовой торговли в мировой экономике

Тема 5.2. Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы.

Товарные склады в торговле

- 1) Роль, функции и классификация складов
- 2) Виды складских сооружений и оборудование складов
- 3) Устройство и основы проектирования складов
- 4) Устройство специальных складов

Организация работы на складах

- 1) Работа складов общего пользования
- 2) Расчет складских площадей и основные показатели работы складов
- 3) Организация технологического процесса на складах
- 4) Оперативное управление работой складов

5. Образовательные технологии

С целью формирования и развития профессиональных навыков обучающихся в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки предусматривается широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий:

- во время лекционных занятий используется презентация с применением слайдов с графическим и табличным материалом, что повышает наглядность и информативность используемого теоретического материала;
- практические занятия предусматривают использование групповой формы обучения, которая позволяет студентам эффективно взаимодействовать в микрогруппах при обсуждении теоретического материала;
- использование кейс–метода (проблемно–ориентированного подхода), то есть анализ и обсуждение в микрогруппах конкретной деловой ситуации из практического опыта товароведной деятельности отечественных и зарубежных компаний;
- использование тестов для контроля знаний во время текущих аттестаций и промежуточной аттестации;

- решение задач по анализу пищевой ценности продовольственных товаров, организация хранения, проведения контроля качества и экспертизы товаров;

- подготовка рефератов и докладов по самостоятельной работе студентов и выступление с докладом перед аудиторией, что способствует формированию навыков устного выступления по изучаемой теме и активизирует познавательную активность студентов.

Предусмотрены также встречи с представителями предпринимательских структур, государственных и общественных организаций, мастер-классы специалистов.

6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Маркетинг» предусматривает работу с основной специальной литературой, дополнительной обзорного характера, а также выполнение домашних заданий.

Самостоятельная работа студентов должна способствовать более глубокому усвоению изучаемого курса, формировать навыки исследовательской работы и ориентировать студентов на умение применять теоретические знания на практике.

Задания для самостоятельной работы, их содержание и форма контроля приведены в форме таблицы.

| Наименование тем | Содержание самостоятельной работы | Форма контроля |
|---|---|---|
| <i>Тема 1.1.</i> Организация государственного регулирования торговой деятельности | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта |
| <i>Тема 1.2</i> Инфраструктура рыночной оптовой торговли. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий |
| <i>Тема 1.3.</i> Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач по планированию оптовых закупок на предприятиях торговли. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа |

| | | |
|---|--|---|
| <i>Тема 2.1.</i> Организация товародвижения и товароснабжения розничной торговой сети. Организация тарного хозяйства в торговле. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач по экономическим показателям оценки работы торгового предприятия, анализ. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| <i>Тема 2.2.</i> Планирование деятельности торгового предприятия. Основные ресурсы. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| <i>Тема 2.3.</i> Договоры в коммерческой деятельности. Учет поступления и продажи товаров в оптовой торговле. Инвентаризация товарных запасов в оптовой организации | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |
| <i>Тема 3.1.</i> Транспортно-экспедиционные операции. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| <i>Тема 3.2.</i> Основы организации труда работников торговли. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |
| <i>Тема 4.1.</i> Общесистемные особенности торгового дела в новых условиях хозяйствования. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| <i>Тема 4.2.</i> Формирование потребительского рынка. Регулирование сферы обращения | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |
| <i>Тема 5.1.</i> Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение ситуационных задач и тестов. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий. |
| <i>Тема 5.2.</i> Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы. | Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. | Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта. |

| | | |
|--|--|--|
| | | |
|--|--|--|

Целью подготовки реферата является приобретение навыков творческого обобщения и анализа имеющейся литературы по рассматриваемым вопросам, что обычно является первым этапом самостоятельной работы. По каждому модулю предусмотрены написание и защита одного реферата. Всего по дисциплине студент может представить шесть рефератов. Тему реферата студент выбирает самостоятельно из предложенной тематики. При написании реферата надо составить краткий план, с указанием основных вопросов избранной темы. Реферат должен включать введение, несколько вопросов, посвященных рассмотрению темы, заключение и список использованной литературы. В вводной части реферата следует указать основания, послужившие причиной выбора данной темы, отметить актуальность рассматриваемых в реферате вопросов. В основном разделе излагаются наиболее существенные сведения по теме, производится их анализ, отмечаются отдельные недостатки или нерешенные еще вопросы, вносятся и обосновываются предложения по повышению качества потребительских товаров, расширению ассортимента, совершенствованию контроля за качеством и т.д. В заключении реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения. Список литературы оформляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.1-84 «Библиографическое описание документа». Перечень литературы составляется в алфавитном порядке фамилий первых авторов, со сквозной нумерацией. Примерный объем реферата 15-20 страниц.

Тематика рефератов:

Роль информационных технологий в организации и управлении коммерческой деятельностью

2. Оценка конкурентоспособности коммерческого предприятия и разработка мер по ее повышению.
3. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимое условие эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия
4. Организация закупок материальных ресурсов на предприятие
5. Обеспечение товарными ресурсами предприятия розничной (оптовой) торговли
6. Формирование коммерческих связей и путей товародвижения в оптовой торговле.
7. Организация коммерческих сделок.
8. Ценообразование на потребительском рынке.
9. Выбор поставщиков товара в коммерческой деятельности предприятия.
10. Организация коммерческой деятельности по оптовым закупкам и пути ее совершенствования.

11. Организация коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
 12. Управление товарными запасами в оптовой торговле.
 13. Организация коммерческих операций, обеспечивающих транспортировку товаров.
 14. Организация оптовой продажи товаров и пути ее совершенствования.
 15. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового (розничного) торгового предприятия.
 16. Организация розничной продажи товаров и пути ее совершенствования.
 17. Стимулирование сбыта и его формы в коммерческой деятельности.
 18. Организация торгового сервиса и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
 19. Организация электронной торговли.
 20. Организация коммерческой деятельности в торгово-посреднических структурах.
 21. Коммерческая стратегия биржевой торговли на потребительском рынке России.
 22. Коммерческая деятельность оптового продовольственного рынка.
 23. Анализ коммерческой деятельности лизинговых компаний.
 24. Промышленные выставки как элемент организованного товарного рынка.
 25. Организация коммерческо-посреднической деятельности на ярмарках, аукционах.
 26. Организация коммерческой деятельности страховых компаний.
 27. Оценка и прогнозирование рисков в коммерческой деятельности предприятия.
 28. Организация коммерческой деятельности по кредитным услугам банка.
 29. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия.
 30. Комплексный анализ и оценка коммерческой деятельности предприятия.
- При оценке качества представленной студентом работы принимается во внимание следующее:
1. Содержательное наполнение представленной работы (учитывается, насколько содержание соответствует теме).
 2. Полнота раскрытия темы работы (учитывается количество описанных фактов, понятий и т. п.).
 3. Логика изложения материала (учитывается умение студента логически верно строить план работы).
 4. Количество и качество использованных источников литературы.
 5. Оригинальность работы (осуществляется проверка в системе «Антиплагиат»).
 6. Защита студентом представленной работы (студенты по желанию могут выступить с докладом на занятии).
- Критерии оценки по 100-балльной шкале:

- 0-20 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет лишь частичное представление о теме, оригинальность работы очень низка (менее 20%);
- 30-50 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет определенное представление о теме реферата/доклада, способен логически верно строить план работы, но при этом допускает ошибки при формулировке самостоятельных выводов, оригинальность работы составляет 30%;
- 51-65 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что он имеет достаточное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, но допускает при этом ошибки, оригинальность работы составляет 35%;
- 66-85 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет хорошее представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, оригинальность работы составляет 40%;
- 86-100 баллов выставляется студенту, если содержание работы свидетельствует о том, что студент имеет отличное представление о теме реферата/доклада, умеет логически верно строить план работы, грамотно использует источники литературы, способен самостоятельно делать обоснованные выводы, выступил с презентацией своей работы на занятии, оригинальность работы - выше 40%.

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) со студентами в ходе изучения материала данной дисциплины.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.

Перечень компетенций с указанием этапов их формирования приведен в описании образовательной программы.

| Код и наименование компетенции из ФГОС ВО | Планируемые результаты обучения | Процедура освоения |
|---|--|---|
| ПК - 6 | Знает: основные понятия, цели, принципы, сферы применения, объекты, субъекты; методологические основы коммерческой деятельности, ее | Устный опрос, конспектирование законов, написание |

| | | |
|--------|--|--|
| | <p>составляющие элементы; договоры в коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и контроль;</p> <p>Умеет: выбирать поставщиков и торговых посредников, заключать договоры и контролировать их соблюдение; осуществлять анализ, планирование, организацию, учет и контроль коммерческой деятельности, прогнозировать ее результаты;</p> <p>Владеет: умениями вести деловые переговоры;</p> | <p>рефератов, тестирование</p> |
| ПК - 8 | <p>Знает: закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг;</p> <p>Умеет: эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;</p> <p>Владеет: способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству</p> | <p>Устный опрос, конспектирование законов, написание рефератов, тестирование</p> |
| ПК-9 | <p>Знает: возможные стратегии развития и функционирования организаций торговли;</p> <p>Умеет: анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;</p> <p>Владеет: методиками разработки стратегии организации</p> | <p>Устный опрос, решение задач, написание рефератов, тестирование</p> |

7.2. Типовые контрольные задания

Текущий контроль успеваемости в форме опросов, рефератов, дискуссий, тестов, решения задач и промежуточный контроль в форме экзамена.

Образец тестового задания

Вариант 1

1. Рынок – это:

- А. экономическая деятельность, направленная на удовлетворение потребностей общества в товарах, услугах;
- Б. соглашение двух и более лиц, имеющее юридическую силу;
- В. система экономических отношений между продавцом и покупателем, основой которых является купля-продажа товаров и услуг;
- Г. вид предпринимательской деятельности по установлению коммерческих связей между субъектами рынка.

2. К принципам государственного регулирования торговли относятся:

- А. контроль за правилами торговли;
- Б. равенство прав субъектов торговли, приоритет экономических методов;
- В. обеспечение условий для развития свободной конкуренции;
- Г. все приведенное выше.

3. Коммерция или коммерческая деятельность – это:

- А. управление спросом;
- Б. все то, что обеспечивает максимальную выгодность торговой сделки для каждого из партнеров при первоочередном учете интересов и запросов потребителей;
- В. последовательность действий для осуществления сделки.

4. Основные задачи коммерческой деятельности в торговле:

- А. формирование взаимовыгодных отношений с партнерами, установление длительных хозяйственных связей с поставщиками и клиентами;
- Б. обеспечение неразрывной связи коммерции с маркетингом
- В. предвидеть коммерческие риски.

5. Что из приведенного ниже не относится к основным задачам коммерческой деятельности:

- А. неразрывная связь коммерции с концепцией маркетинга;
- Б. формирование взаимовыгодных отношений с партнерами;
- В. укрепление договорной дисциплины;
- Г. рост эффективности коммерческой деятельности за счет автоматизации отдельных операций, внедрения достижений научно-технического прогресса в торговле.

6. Содержание коммерческой деятельности представляет собой;

- А. управление куплей-продажей товаров на коммерческой основе;
- Б. совокупность последовательно выполняемых операций (функций), которые осуществляются в процессе купли-продажи товаров и оказания услуг;
- В. все выше перечисленное.

7. Содержание коммерческой деятельности торговых предприятий определяется путем ее деления на отдельные этапы. Определите, что из приведенного ниже не относится к этим этапам:

- А. сбор и анализ информации о конъюнктуре рынка, определение потребности в товарах, установление хозяйственных связей;

Б. коммерческая деятельность по оптовой и розничной продаже товаров, формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами, оказание торговых услуг;

В. умение предвидеть коммерческие риски, выделение приоритетов.

8. Инфраструктура рынка играет существенную роль в развитии рыночной системы, ее представляют:

А. банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы, таможенные службы, контролирующие органы;

Б. юридические и физические лица, государство;

В. это все, по поводу чего возникают отношения купли-продажи.

9. К основным субъектам сферы товарного обращения относятся:

А. банки, товарные и фондовые биржи, ярмарки, выставки, аукционы, таможенные службы, контролирующие органы;

Б. государство, промышленные и торговые предприятия, предприниматели, транспортные организации, покупатели;

В. товары и услуги.

10. Укажите, что из приведенного не определяет сущность и роль оптовой торговли:

А. обеспечивает широту и глубину ассортимента товаров, контроль качества закупленных товаров, внедряет прогрессивные методы организации торговли;

Б. охватывает широкое рыночное пространство, влияет на систему экономических связей между регионами, отраслями;

В. устанавливает хозяйственные связи с производителями и потребителями товаров;

Г. определяет пути перемещения товаров в стране и за ее пределами, совершенствует территориальное разделение труда, обеспечивает пропорциональность в развитии регионов и отраслей промышленности.

11. Что из перечисленного ниже относится к цели оптовой торговой деятельности?

А. поддержание товарных потоков и каналов распределения с учетом потребительского спроса и предложения товаров;

Б. формирование товарных запасов и маневрирование ими с ориентацией на рыночную ситуацию;

В. анализ состояния целевых рынков и оценка потребностей покупателей;

Г. получение прибыли путем удовлетворения спроса на товары в удобное для потребителей время и необходимом количестве.

12. Оптовая торговля выполняет комплекс взаимосвязанных коммерческих функций. Укажите, что из приведенного ниже относится к данным функциям?

А. закрепление позиции на рынках сбыта;

Б. создание положительного имиджа;

В. анализ текущего состояния оптовых рынков и их запросов, оценка конкурентной ситуации в сфере оптовой торговли.

13. Розничная торговля – это:

А. совокупность видов предпринимательской деятельности, увеличивающая ценность товаров и услуг, продаваемых потребителям и предназначенных для личного или семейного использования;

Б. система отношений собственности и экономических методов, направленных на получение прибыли;

В. катализатор происходящих изменений в производстве и потреблении в условиях постоянно меняющихся потребностей рынка;

Г. все приведенное выше.

14. Торговое предприятие - это:

А. субъект рыночных отношений;

Б. имущественный комплекс, используемый для купли-продажи товаров и оказания торговых услуг;

В. основные фонды и оборотные средства.

15. Функции розничной торговли определяются ее сущностью. Что из приведенного не является ее функцией:

А. поддержание баланса между предложением и спросом;

Б. управление товарными запасами;

В. доведение товаров до покупателей путем организации пространственного их перемещения и подачи к местам продажи.

16. Понятие «услуга» - это:

А. объект коммерции;

Б. специфический продукт труда, который не приобретает вещной формы и потребительская стоимость которого заключается в полезном эффекте живого труда;

В. действие, приносящее пользу другому;

Г. хозяйственные удобства, предоставляемые кому-либо.

17. К типам оптовых организаций относят:

А. федеральные, региональные структуры;

Б. оптовики, посредники;

В. универсальные, смешанные, специализированные.

18. Цель деятельности региональных (внутрирегиональных) оптовых предприятий – это:

А. обеспечение адаптивности структуры управления;

Б. формирование структуры каналов товародвижения для крупных отечественных производителей;

В. создать основу национальной оптовой системы.

19. Розничная торговая сеть – это:

А. совокупность предприятий розничной торговли, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением;

Б. объединение торговцев для согласования и защиты их интересов;

В. комплекс компактно размещенных торговых предприятий различных типов, взаимно дополняющих друг друга;

Г. все вышеперечисленное.

20. При определении типов магазинов осуществляется их классификация с использованием различных признаков. К основным признакам классификации, указанных в ГОСТ от 2009г. относят:
- А. форма собственности, ведомственная подчиненность;
 - Б. торговая площадь, ассортимент товаров, формы торгового обслуживания;
 - В. район деятельности, специализация;
 - Г. все вышеперечисленное.
21. Эффективное функционирование розничной торговой сети во многом зависит от рационального размещения магазинов на территории города, что требует учета ряда факторов:
- А. уровня организации и развития розничной торговой сети;
 - Б. развития экономики;
 - В. формы собственности;
 - Г. градостроительные, транспортные, социальные, экономические;
 - Д. выше перечисленные.
22. Самый простой метод оценки торгового района состоит в его сегментации, когда он разбивается на более мелкие части торгового района:
- А. ближняя, средняя, дальняя торговые зоны;
 - Б. деловая часть города, дополнительная торговая зона, ряд специализированных магазинов, жилой район, торговый центр;
 - В. близость трассы, плотность населения, социальный уровень покупателей.
23. При анализе территории торгового района с целью определения местоположение магазина важно учесть следующее:
- А. равномерное размещение магазинов, конкурентная среда;
 - Б. наличие ряда специализированных магазинов;
 - В. близость трассы, плотность населения, покупательную способность потенциальных клиентов.
24. К самым распространенным типам бюрократических организационных структур управления торговых предприятий относят:
- А. товарный, функциональный, рыночный, объектовый;
 - Б. централизованный, децентрализованный;
 - В. линейный, функциональный, линейно-функциональный.
25. При анализе организационной структуры к наиболее важным параметрам внешней среды относят:
- А. политико-правовые, экономические, научно-технические, социально-культурные;
 - Б. товарного рынка, конкурентной среды, потребителей;
 - В. прогнозируемость, сложность, диверсифицированность, враждебность.
26. Оценка состояния организационной структуры управления торгового предприятия может осуществляться на основе учета отдельных ее характеристик. Какими показателями оценивается характеристика «Элементы структуры и их соотношение»:
- А. количество уровней управления, количество структурных подразделений на каждом уровне;

- Б. соотношение прав и ответственности по элементам организационной структуры;
- В. количество совместных решений;
- Г. все вышеперечисленное.

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля:

1. Организация доставки товаров от поставщиков на склады оптовых предприятий.
2. Психология и этика торгового персонала при обслуживании покупателей.
3. Порядок оформления заказов товарополучателей, их выполнение оптовым торговым предприятием.
4. Торговое обслуживание покупателей и основные элементы, определяющие его уровень
5. Информация как предмет коммерческого распространения. Технология и индустрия ее распространения.
6. Понятие продажи товаров в розничном торговом предприятии как коммерческой сделки.
7. Отдел продажи оптового торгового предприятия и его функции.
8. Исследование и анализ рынка потребительских товаров как основа развития коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
9. Затраты, связанные с коммерческими и производственными процессами оптовых предприятий, критерии их оценки.
10. Содержание, формы и методы стратегического планирования коммерческой деятельности.
11. Организация работ по обеспечению безопасности коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
12. Система государственного регулирования коммерческой деятельности и стимулирование ее развития во внутренней торговле.
13. Формы и коммерческие функции транспортно-экспедиционного обслуживания потребителей оптового торгового предприятия.
14. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов, преобразовании форм организации и управления коммерческой деятельностью.
15. Показатели эффективности коммерческой деятельности оптовых торговых предприятий.
16. Влияние коммерческих инноваций на эффективность деятельности торгового предприятия. Инвестиции в коммерческие инновации в торговле.
17. Организационно-экономические принципы хранения товаров на складе оптового предприятия.
18. Организация и управление коммерческой деятельностью на товарных биржах, выставках и ярмарках, на аукционах, торгах.
19. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии.
20. Моделирование бизнес – процессов и организационных систем в торговой организации (на предприятии).

21. Организация складского хозяйства в оптовой торговле и его роль в организации коммерческой деятельности.
22. Удельные показатели эффективности коммерческой деятельности розничных торговых предприятий.
23. Комплекс коммерческих операций, связанных с приемкой, размещением и хранением товаров на складе оптового предприятия.
24. Формы торгово-посреднических структур на оптовом рынке товаров, организация и управление их коммерческой деятельностью.
25. Закупка товаров и их реализация на предприятиях оптовой торговли с использованием компьютерной техники.

Контрольные вопросы к экзамену для промежуточного контроля:

1. Задачи и коммерческие функции приемки товаров в розничном торговом предприятии.
2. Оптовые закупки и продажа потребительских товаров в оптовом торговом предприятии с использованием инструментов маркетинга.
3. Организация коммерческой работы оптового торгового предприятия в сфере закупок.
4. Товароснабжение как основа осуществления торгового процесса в розничном торговом предприятии: функции, элементы, их издержки.
5. Источники закупок, их оценка и выбор поставщиков оптовым предприятием.
6. Понятие, содержание и результативность торгового процесса в розничном торговом предприятии.
7. Коммерческие сделки и договорные обязательства при закупке и продаже товаров оптовым предприятием.
8. Формирование ассортимента потребительских товаров: понятие, факторы и этапы.
9. Формы кооперации в оптовой торговле и их коммерческая направленность в зарубежных странах.
10. Организация закупочной деятельности в розничном торговом предприятии.
11. Исследование рынков закупок и сбыта товаров: методы, спрос и емкость рынка сбыта, конъюнктура.
12. Организационная структура управления розничного торгового предприятия как основополагающая в осуществлении коммерческой деятельности.
13. Системный подход к формированию коммерческих связей предприятий в оптовой торговле.
14. Принципы и методы управления коммерческой деятельностью в розничной торговле.
15. Стратегия и политика ценообразования товаров в оптовом предприятии
16. Коммерческие связи розничных торговых предприятий на потребительском рынке и их влияние на результаты коммерческой деятельности.

17. Информационное обеспечение коммерческой деятельности торгового предприятия.
18. Формирование вертикальных и горизонтальных связей розничных торговых предприятий с субъектами потребительского рынка.
19. Организационно-экономическая характеристика типов торговых предприятий, реализующих продовольственные непродовольственные товары.
20. Финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового предприятия. Экономия денежных средств при закупке и продаже товаров.
21. Предпосылки и надежность хозяйственных связей розничных торговых предприятий с поставщиками потребительских товаров.
22. Процесс и структура управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
23. Конъюнктура рынка потребительских товаров и ее влияние на коммерческую деятельность в розничной торговле.
24. Цели, функции и задачи коммерческой службы торгового предприятия. Управление коммерческой деятельностью торгового предприятия как системой.
25. Методология, техника и технология управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
26. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.
27. Сущность, задачи и цели коммерческой деятельности в розничной торговле.
28. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия, автоматизации торговли.
29. Анализ и прогноз потребительского спроса на рынках продовольственных и непродовольственных товаров.
30. Сущность, роль и функции оптовой торговли в современных условиях.
31. Розничная торговая сеть, ее структура, функции, основные направления развития.
32. Способы активизации коммерческой работы розничного торгового предприятия в условиях конкуренции.
33. Техничко-технологическое обеспечение коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг.
34. Нововведения в организации и технологии коммерции, их роль в обновлении основных фондов.
35. Организация коммерческой работы на розничной продаже товаров.

7.3. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценка за модуль определяется как сумма баллов за текущую и контрольную работу.

Коэффициент весомости баллов, набранных за текущую и контрольную работу, составляет 0,5/0,5.

Текущая работа включает оценку аудиторной и самостоятельной работы.

Оценка знаний студента на практическом занятии (аудиторная работа) производится по 100-балльной шкале.

Оценка самостоятельной работы студента (написание эссе, подготовка доклада, выполнение домашней контрольной работы и др.) также осуществляется по 100-балльной шкале.

Для определения среднего балла за текущую работу суммируются баллы, полученные за аудиторную и самостоятельную работу, полученная сумма делится на количество полученных оценок.

Итоговый балл за текущую работу определяется как произведение среднего балла за текущую работу и коэффициента весомости.

Если студент пропустил занятие без уважительной причины, то это занятие оценивается в 0 баллов и учитывается при подсчете среднего балла за текущую работу.

Если студент пропустил занятие по уважительной причине, подтвержденной документально, то преподаватель может принять у него отработку и поставить определенное количество баллов за занятие. Если преподаватель по тем или иным причинам не принимает отработку, то это занятие при делении суммарного балла не учитывается.

Контрольная работа за модуль также оценивается по 100-балльной шкале. Итоговый балл за контрольную работу определяется как произведение баллов за контрольную работу и коэффициента весомости.

Критерии оценок аудиторной работы студентов по 100-балльной шкале:
«0 баллов» - студент не смог ответить ни на один из поставленных вопросов
«10-50 баллов» - обнаружено незнание большей части изучаемого материала, есть слабые знания по некоторым аспектам рассматриваемых вопросов

«51-65 баллов» - неполно раскрыто содержание материала, студент дает ответы на некоторые рассматриваемые вопросы, показывает общее понимание, но допускает ошибки

«66-85 баллов» - студент дает почти полные ответы на поставленные вопросы с небольшими проблемами в изложении. Делает самостоятельные выводы, имеет собственные суждения.

«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

Таблица перевода рейтингового балла в «5»-балльную шкалу

| Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале | Оценка по 5-балльной шкале |
|---|----------------------------|
| 0-50 | Неудовлетворительно |

| | |
|--------|-------------------|
| 51-65 | Удовлетворительно |
| 66-85 | Хорошо |
| 86-100 | Отлично |

Например:



8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины.

а) основная литература:

1. Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью. – М.: Дашков и К, 2012.
2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность. – М.: Инфра-М, 2010.
3. Сысоева С.В. Стандарт работы розничного магазина. Разработка инструкций, регламентов и обучения торгового персонала. – СПб.: Питер, 2011.
3. Гаджиев М.П. Основы торговой деятельности [Электронный ресурс] / М.П. Гаджиев. — Электрон. текстовые данные. — Махачкала: Шафитское наследие, 2008. — 96 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/32381.html>

б) дополнительная литература:

1. Голиков Е.А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность. – М.: Экзамен, 2011.
2. Голубин Е.В. Дистрибуция. Формирование и оптимизация каналов сбыта. – М.: Вершина, 2011.
3. Даненбург В., Тейлор В. Основы оптовой торговли. – М.: Сирин, 2012.
4. Дашков Л.П. и др. Организация труда работников торговли. – М.: Дашков и К, 2012.
5. Коржов В.Ю. Комментарий к Федеральному закону от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ" [Электронный ресурс] / В.Ю. Коржов. — Электрон. текстовые данные. — Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 236 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/1449.html>

9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины.

- 1) eLIBRARY.RU[Электронный ресурс]: электронная библиотека /Науч. электрон. б-ка. — Москва, 2018 - . Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Яз. рус., англ.
- 2) Moodle[Электронный ресурс]: система виртуального обучения: [база данных] / Даг. гос. ун-т. - Махачкала, г. - Доступ из сети ДГУ или, после регистрации из сети ун-та, из любой точки, имеющей доступ в интернет. - URL: <http://moodle.dgu.ru/>.
- 3) Электронный каталог НБ ДГУ [Электронный ресурс]: база данных содержит сведения о всех видах литературы, поступающих в фонд НБ ДГУ/Дагестанский гос. ун-т. - Махачкала, 2018 - Режим доступа: <http://elib.dgu.ru,свободный>.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Комплексное изучение предлагаемой студентам учебной дисциплины «Организация торговой деятельности» предполагает овладение материалами

лекций, учебников, творческую работу студентов в ходе проведения практических занятий и лабораторных работ, а также систематическое выполнение тестовых и иных заданий для самостоятельной работы студентов.

В ходе лекций раскрываются основные вопросы в рамках рассматриваемой темы, делаются акценты на наиболее сложные и интересные положения изучаемого материала, которые должны быть приняты студентами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки студента к практическим занятиям.

Основной целью практических занятий является контроль за степенью усвоения пройденного материала, ходом выполнения студентами самостоятельной работы и рассмотрение наиболее сложных и спорных вопросов в рамках темы практического занятия. Ряд вопросов дисциплины, требующих авторского подхода к их рассмотрению (например, вопросы, связанные с организацией технического регулирования в Республике Дагестан), заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы.

Целью проведения лабораторных работ является приобретение навыков работы со стандартами, умения критически анализировать их содержание с точки зрения потребителей, ознакомление с основами метрологии и метрологического контроля и их применения в сфере производства товаров и торговли, изучение работ по сертификации.

Для успешной подготовки устных сообщений на практических занятиях студенты в обязательном порядке, кроме рекомендуемой к изучению литературы, должны использовать публикации по изучаемой теме в журналах

11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.

Для проведения индивидуальных консультаций может использоваться электронная почта. Разработан учебный курс на электронной платформе Moodle.

12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории (405 ауд., 419 ауд., 408 ауд., 434 ауд.), оборудованные интерактивными, мультимедийными досками, проекторами, что позволяет читать лекции в формате презентаций, разработанных с помощью пакета прикладных программ MS PowerPoint, использовать наглядные, иллюстрированные материалы, обширную информацию в табличной и графической формах, пакет прикладных обучающих программ, а также электронные ресурсы сети Интернет.