

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 в Республике Дагестан

Образовательная программа

38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки

Коммерция

Уровень высшего образования

бакалавриат

Форма обучения

очная, заочная

Статус дисциплины: вариативная

Махачкала, 2018год

Рабочая программа дисциплины «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» составлена в 2018 году в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки **38.03.06. – «Торговое дело»** (уровень бакалавриат).

от «12» ноября 2015г. №1334.

Разработчик: кафедра коммерции и маркетинга Абдуллаев Н.А. 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 Учебно-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 2018 г. 

Содержание

Аннотация рабочей программы дисциплины.....	4
1.Цели освоения дисциплины.....	5
2.Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата.....	6
3.Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины (перечень планируемых результатов обучения).....	6
4.Объем,структура и содержание дисциплины	8
4.1.Объем дисциплины.....	8
4.2.Структура дисциплины.....	8
4.3. Содержание дисциплины ,структурированное по темам (разделам).....	9
5.Образовательные технологии.....	9
6.Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.....	13
7.Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.....	18
7.1.Перечен компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.....	18
7.2.Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания.....	20
7.3 Типовые контрольные задания.....	23
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений навыков или опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.....	33
8. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины.....	36
9.Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «ИНТЕРНЕТ» ,необходимых для освоения дисциплины.....	36
10.Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.....	36
11.Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информированных справочных систем.....	37
12.Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине.....	37

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата по направлению подготовки **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 рынка Республики Дагестан; 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-8, ПК-11.**

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.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 2 зачетные единицы, в том числе в академических часах -72 ч. по видам учебных занятий.

Семестр	Учебные занятия							СРС, дифференцированный зачет, экзамен	Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе:								
	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем					СРС,		
		всего	из них						
	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	Консультации				
7	72	46	26		18			28	зачет

1. Цели освоения дисциплины

Целью освоения учебной дисциплины «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» является приобретение знаний, умений и формирование компетенций по рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, необходимых в профессиональной деятельности бакалавров по направлению подготовки «Торговое дело».

Задачи освоения дисциплины:

- овладеть теоретическими и специальными знаниями по совершенствованию технологических процессов на предприятиях торговли;
- освоить формы и методы товарного предложения и торгового обслуживания на предприятиях магазинных и внемагазинных форм продажи;
- приобрести навыки в принятии решений и квалифицированной оценке практических ситуаций в процессе организации торговых процессов и обслуживания покупателей.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата **38.03.06 – Торговое дело.**

В соответствии с учебным планом до изучения дисциплины «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» студентами должны быть освоены следующие дисциплины: экономическая теория, коммерческая деятельность, организация коммерческой деятельности по сферам применения, маркетинг, коммерческие риски, организация торговой деятельности, организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. Изучение данной дисциплины должно предшествовать изучению Основы маркетинговых коммуникаций, Рекламная

деятельность, Управление ассортиментом торговой организации, Организация работы интернет-магазина и т.д.

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

Компетенции	Формулировка компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения (показатели достижения заданного уровня освоения компетенций)
ПК-8	готовность обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.	<p>Знает: способы организации торгового обслуживания; составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.</p> <p>Умеет: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания.</p> <p>Владеет: навыками обеспечения высокого качественного уровня организации процесса торгового обслуживания; навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.</p>
ПК-11	способность участвовать в разработке инновационных методов, средств и технологий в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной).	<p>Знает: инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Умеет: применять инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Владеет: инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности.</p>

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет 2 зачетных единиц, 72 академических часа.

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 теории организации торговой деятельности.									
1	Тема 1.1. Сущность и содержание торговой деятельности.	7		2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка конспекта
2	Тема 1.2. Субъекты и объекты торговой деятельности, их виды и характеристика.	7		4	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка заданий
3	Тема 1.3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.	7		2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата, проверка проведенного анализа
4	Тема 1.4. Планирование деятельности торгового предприятия.	7		4	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
	Итого по модулю 1:	36		12	8			16	тестирование
Модуль 2. Организация оптовой и розничной торговой деятельности									
5	Тема 2.1.								Опрос, оценка

	Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия.	7		4	2			2	выступлений, защита реферата. Проверка конспекта.
6	Тема 2.2. Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы.	7		4	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
7	Тема 2.3. Организация государственного регулирования торговой деятельности.	7		2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта
8	Тема 2.4. Управление персоналом торговой организации.	7		2	2			2	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка конспекта
9	Тема 2.5. Обслуживание покупателей в торговле.	7		2	2			4	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
	Итого по модулю 2:	36		14	10			12	тестирование
	зачет								тестирование
	ИТОГО:	72		26	18			28	

Форма обучения: заочная

Наименование тем и разделов	Количество часов			
	Всего	в том числе		
		лекции	Практ. занятия	Самост. работа
Тема 1. Сущность и содержание торговой деятельности.	8	2		6

Тема 2. Субъекты и объекты торговой деятельности, их виды и характеристика.	6	2		4
Тема 3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.	8	2		6
Тема 4. Планирование деятельности торгового предприятия.	8	2		6
Тема 5. Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия.	8	2		6
Тема 6 . Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы.	8		2	6
Тема 7. Организация государственного регулирования торговой деятельности.	8		2	6
Тема 8. Управление персоналом торговой организации.	9		1	8
Тема 9. Обслуживание покупателей в торговле.	9		1	8
зачет				
Итого:	72	10	6	56

4.3. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам)

4.3.1. Содержание лекционных занятий по дисциплине.

Модуль 1. Основы теории организации торговой деятельности.

Тема 1.1 Сущность и содержание торговой деятельности.

Место торговли в системе предпринимательской деятельности. Содержание торговой деятельности. Основные компоненты торговой деятельности. Развитие торговли и предпринимательства в Дагестане. Коммерция в условиях рынка товаров и услуг. Государственное регулирование торговой деятельности. Правовая и нормативная база.

Тема 1.2. Субъекты и объекты торговой деятельности, их виды и характеристика.

Организационные формы коммерции. Социально-экономические субъекты коммерции. Хозяйственные товарищества и общества. Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах. Права и обязанности участников. Полное товарищество. Основные положения. Учредительный договор полного товарищества. Управление в полном товариществе. Ведение дел. Обязанности участника полного товарищества. Товарищество на вере. Основные положения товарищества на вере. Учредительный договор. Общество с ограниченной ответственностью. Основные положения. Участники общества. Учредительные

документы. Управление. Общество с дополнительной ответственностью. Основные положения. Акционерное общество. Основные положения об акционерных обществах. Дочерние и зависимые общества. Производственные кооперативы. Государственные и муниципальные унитарные предприятия. Некоммерческие предприятия.

Тема 1.3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.

Правовая сущность договоров. Правовое регулирование коммерческих, в том числе торговых отношений на территории Республики Дагестан. Общие положения о договорах. Понятие условия договора. Порядок заключения. Изменения. Расторжение договоров. Различные виды договоров. Договор купли-продажи – основа хозяйственной связи. Повышение роли договора в современных условиях. Виды договоров купли-продажи. Форма заключения договора. Содержание договора: количество товара и качество. Комплектность. Упаковка и маркировка товаров. Цена и порядок расчетов. Учет и контроль исполнения договора купли-продажи.

Тема 1.4. Планирование деятельности торгового предприятия.

Сущность корпоративного планирования. Основы стратегического планирования. Информационное обеспечение деятельности торговых предприятий. Понятие стратегии развития торгового предприятия и ее виды. Принципы и последовательность разработки стратегии торгового предприятия. Стратегический анализ хозяйственной деятельности. Формирование стратегических целей развития торгового предприятия и принятие стратегических решений. Управление реализацией стратегии. Анализ организационной структуры управления торгового предприятия.

Модуль 2. Организация оптовой и розничной торговой деятельности

Тема 2.1. 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 2.2. 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.

Тема 2.3. 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 2.4. Управление персоналом торговой организации.

Общие основы управления персоналом торгового предприятия. Управление численностью и составом персонала. Управление производительностью труда. Управление стимулированием персонала торгового предприятия. Управление конфликтами и стрессами. Общие подходы к разработке системы управления персоналом предприятия торговли. Кадровая политика и ее формирование на торговых предприятиях..

Тема 2.5. Обслуживание покупателей в торговле.

Природа покупательского сервиса. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей. Оценка покупателями уровня обслуживания. Организация оказания услуг торговыми предприятиями. Планировка, дизайн, атмосфера магазина, способы представления товара. Мерчендайзинг. Факторы, воздействующие на стимулирование продаж товаров за счет применения мерчендайзинга в розничной торговле.

4.3.2. Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1. Основы теории организации торговой деятельности.

Тема 1.1. Сущность и содержание торговой деятельности.

1. Место торговли в системе предпринимательской деятельности.
2. Содержание торговой деятельности.
3. Основные компоненты торговой деятельности.
4. Развитие торговли и предпринимательства в Дагестане.
5. Коммерция в условиях рынка товаров и услуг.
6. Тестовый контроль.

Тема 1.2. Субъекты и объекты торговой деятельности, их виды и характеристика.

1. Организационные формы коммерции.
2. Социально-экономические субъекты коммерции.
3. Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах.

4. Производственные кооперативы.
5. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.
6. Некоммерческие предприятия.
7. Тестовый контроль

Тема 1.3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.

1. Правовая сущность договоров.
2. Правовое регулирование коммерческих, в том числе торговых отношений на территории Республики Дагестан.
3. Общие положения о договорах. Понятие условия договора.
4. Повышение роли договора в современных условиях.
5. Содержание договора: количество товара и качество.
6. Упаковка и маркировка товаров.
7. Цена и порядок расчетов.
8. Учет и контроль исполнения договора купли-продажи.
9. Тестовый контроль

Тема 1.4. Планирование деятельности торгового предприятия.

1. Сущность корпоративного планирования.
2. Основы стратегического планирования.
3. Понятие стратегии развития торгового предприятия и ее виды.
4. Принципы и последовательность разработки стратегии торгового предприятия.
5. Стратегический анализ хозяйственной деятельности.
6. Формирование стратегических целей развития торгового предприятия и принятие стратегических решений.
7. Анализ организационной структуры управления торгового предприятия.
8. Тестовый контроль.

Модуль 2. Организация оптовой и розничной торговой деятельности.

Тема 2.1. Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели.

Финансы торгового предприятия.

- 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 в РД.
- 5) Сущность, роль и функции оптовой торговли
- 6) Виды оптовой торговли и оптовых предприятий в РД.
- 7) Основные оптовые структуры на потребительском рынке
- 8) Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия
- 9) Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации
- 10) Тестовый контроль.

Тема 2.2. Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы.

- 1) Роль, функции и классификация складов
- 2) Виды складских сооружений и оборудование складов
- 3) Устройство и основы проектирования складов
- 4) Устройство специальных складов
- 5) Работа складов общего пользования
- 6) Расчет складских площадей и основные показатели работы складов
- 7) Организация технологического процесса на складах
- 8) Оперативное управление работой складов
- 9) Тестовый контроль.

Тема 2.3. Организация государственного регулирования торговой деятельности.

- 1) Принципы и содержание организации государственного регулирования торговли
- 2) Методы государственного регулирования товарного обращения
- 3) Организационно-правовые структуры в торговле
- 4) Правила продажи отдельных видов товаров
- 5) Правила работы розничных торговых предприятий
- 6) Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли
- 7) Тестовый контроль

Тема 2.4. Управление персоналом торговой организации.

1. Общие основы управления персоналом торгового предприятия.
2. Управление численностью и составом персонала.
3. Управление производительностью труда.
4. Управление стимулированием персонала торгового предприятия.
5. Общие подходы к разработке системы управления персоналом предприятия торговли.
6. Кадровая политика и ее формирование на торговых предприятиях.
7. Тестовый контроль.

Тема 2.5. Обслуживание покупателей в торговле.

1. Природа покупательского сервиса.
2. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей.
3. Оценка покупателями уровня обслуживания.
4. Организация оказания услуг торговыми предприятиями.
5. Планировка, дизайн, атмосфера магазина, способы представления товара
6. Мерчендайзинг.
7. Тестовый контроль

Тема 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;

- 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.

Самостоятельная работа бакалавров 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
Модуль1. Основы теории организации торговой деятельности.		

Тема 1.1 Сущность и содержание торговой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 1.2. Субъекты и объекты торговой деятельности, их виды и характеристика.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка тестов.
Тема 1.3. Договорная работа с поставщиками и посредниками.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка тестов.
Тема 1.4. Планирование деятельности торгового предприятия.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Модуль 2. Организация оптовой и розничной торговой деятельности.		
Тема 2.1. Розничная и оптовая торговая сеть. Экономические показатели. Финансы торгового предприятия.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.2. Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Товарные запасы.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.3. Организация государственного регулирования торговой деятельности.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
Тема 2.4. Управление персоналом торговой организации.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Тема 2.5. Обслуживание покупателей в торговле.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение задач и тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.
--	---	---

Предусмотрено проведение индивидуальной работы (консультаций) с бакалаврами в ходе изучения материала данной дисциплины.

Самостоятельная работа бакалавров является важной формой образовательного процесса - это ориентация на активные методы овладения знаниями, развитие творческих способностей бакалавров, переход от поточного к индивидуализированному обучению с учетом потребностей и возможностей личности.

Самостоятельная работа бакалавров по дисциплине «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» включает все виды ее, выполняемые в соответствии с Государственным образовательным стандартом высшего образования и рабочим учебным планом.

Изучение дисциплины «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» предполагает проведение лекций, семинарских и практических занятий, выполнение рефератов и самостоятельную работу студентов.

Самостоятельная работа студентов по данной дисциплине заключается в изучении рекомендуемой литературы и нормативных актов, переданной на самостоятельное изучение, изучений примеров из практики, подготовке научных докладов, а также рефератов.

Реферат - письменная аналитическая работа, предусмотренная учебным планом по одному из актуальных вопросов теории или практики в рамках учебной дисциплины.

Каждому студенту предоставляется право выбора темы реферата из рекомендованного кафедрой списка. При выборе темы необходимо учитывать наличие источниковой базы, начальные знания по теме, опыт практической работы, личный интерес к анализу избираемой проблемы. Определившись с темой, найти учебную, научную литературу, статьи в журналах. Прежде чем приступить к изложению материала, студент должен продумать план написания реферата, выработать строгую логику изложения, проработать аргументацию к основным теоретическим положениям, сформулировать возможные выводы по каждому разделу, чтобы в заключительной части текста можно было представить обобщенные выводы по теме, обеспечивающие смысловую завершенность исследования.

В целом самостоятельная работа студентов при изучении курса «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» независимо от формы обучения, представляет собой следующее:

- Проработка материалов лекций;
- Подготовка к практическим занятиям;
- Чтение рекомендованной учебно-методической литературы;
- Поиск и проработка материалов периодической печати;

- Анализ Интернет-источников;
- Выполнение домашних заданий;
- Подготовка к деловой игре;
- Подготовка к промежуточному и итоговому тестовому контролю, зачету.

Реферат состоит из введения, основной части и заключения, а также списка использованной литературы. Как правило, во введении раскрывается актуальность темы, объект и предмет анализа, цель и задачи исследования проблемы. В основной части определяются ключевые понятия, их связи и отношения, формулируются основные положения, вытекающие из анализа научных источников, юридических и иных документов, материалов практики. В заключении подводятся итоги авторского исследования, делаются выводы, предлагаются практические рекомендации по исследуемой проблеме. Объем реферата - не более 15-20 страниц машинописного текста через 1,5 интервал.

Тематика рефератов

1. Сущность, цели, задачи коммерческой деятельности в торговых организациях.
2. Основные принципы коммерческой деятельности.
3. Характер и содержание процессов выполняемых в торговле.
4. Роль и задачи развития коммерческой работы на современном этапе.
5. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности.
6. Информационное обеспечение коммерческой деятельности.
7. Коммерческая тайна и ее защита. Риски в коммерческой деятельности.
8. Сущность коммерческой работы по розничной продаже товаров.
9. Методы розничной продажи товаров.
10. Классификация розничных торговых предприятий.
11. Характеристика розничных торговых предприятий.
12. Основные факторы формирования торгового ассортимента на предприятиях розничной торговли.
13. Сущность и содержание закупочной работы.
14. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Классификация поставщиков.
15. Контроль и учет поступления товаров от поставщиков.
16. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров.
17. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
18. Сущность, роль и задачи коммерческой работы по продаже товаров.
19. Организация коммерческой работы по оптовой продаже товаров в РД: организация хозяйственных связей, формы и методы оптовой продажи товаров.
20. Организация оказания услуг оптовыми предприятиями клиентам.
21. Организаторы торгового оборота: аукционы, ярмарки, оптовые рынки.
22. Объекты и субъекты коммерческой деятельности.
23. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности, их краткая характеристика

24. Организация малого бизнеса в торговле РД, проблемы и перспективы.
25. Складской технологический процесс и принципы его организации.
26. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
27. Технология хранения товаров на складе. Товарные потери при хранении и мероприятия по их предотвращению.
28. Организация и технология отпусков товаров со склада.
29. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.
30. Договор поставки товаров: содержание договора; коммерческо-правовой комментарий основных условий договора;
31. Заявки и заказы на товары.
32. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность.
33. Роль оптовых предприятий в организации хозяйственных связей и поставках товаров.
34. Понятие и правовое регулирование договоров.
35. Виды договоров, применяемых в торговле.
36. Порядок заключения и исполнения договоров.
37. Ответственность сторон за нарушение договорных обязательств.
38. Изменения и расторжение договора.
39. Культура торгового обслуживания в РД.
40. Основные элементы процесса торгового обслуживания покупателей в магазине.
41. Методы продажи товаров при магазинной форме. Особенности обслуживания покупателей в магазинах с различными методами розничной продажи товаров.
42. Внемагазинные формы продажи товаров.
43. Активные формы продажи товаров в РД.
44. Услуги розничной торговли.
45. Стимулирование сбыта и его формы в коммерческой деятельности РД.
46. Организация торгового сервиса и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
47. Организация электронной торговли в РД.

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 четыре реферата. 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. Во 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 совершенствованию деятельности предприятия и

т.д. В заключение реферата на основании изучения литературных источников должны быть сформулированы краткие выводы и предложения.

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.

Компетенция	Знания, умения, навыки	Процедура освоения
-------------	------------------------	--------------------

ПК-8	<p>Знает: способы организации торгового обслуживания; составляющие технологического процесса торгового обслуживания и этапы его организации; методы анализа и подбора ресурсов и средств при организации процесса торгового обслуживания.</p> <p>Умеет: управлять торгово-технологическими процессами на предприятии, планировать и организовывать продажи; рационально распределять ресурсы и технические средства для реализации технологий торгового обслуживания; осуществлять комплексную оценку качества торгового обслуживания.</p> <p>Владеет: навыками обеспечения высокого качественного уровня организации процесса торгового обслуживания; навыками планирования, организации и контроля процесса торгового обслуживания; методикой оценки процесса торгового обслуживания на предприятии; методами контроля качества реализуемых товаров и оказываемых услуг.</p>	Устный опрос, решение задач, написание рефератов, тестирование
ПК-11	<p>Знает: инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Умеет: применять инновационные методы, средства и технологии в профессиональной деятельности.</p> <p>Владеет: инновационными методами, средствами и технологиями в области профессиональной деятельности.</p>	Устный опрос, проведение деловой игры, написание рефератов, тестирование

7.3. Типовые контрольные задания

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

Образец тестового задания по второму модулю.

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.

27. К количественным товаро-сопроводительным документам относят:

- а) счета;
- б) акты списания;
- в) отвесы, заборные листы, спецификации;

28. К комплексным товаро- сопроводительным документам относят:

- а) накладные;
- б) упаковочные листы;

в) заявления декларации.

29 .Штриховой код –

- а) знак для автоматизированной идентификации товара;
- б) цифровая и буквенная информация;
- в) информация о товаре.

30. Качественные товаро - сопроводительные документы включают:

- а) сертификаты соответствия;
- б) качественные удостоверения;
- в) протоколы испытаний;
- г) счета- фактуры;

Контрольные вопросы к зачету для промежуточного контроля

1. Место торговли в системе предпринимательской деятельности.
2. Содержание торговой деятельности.
3. Основные компоненты торговой деятельности.
4. Развитие торговли и предпринимательства в Дагестане.
5. Коммерция в условиях рынка товаров и услуг.
6. Организационные формы коммерции.
7. Социально-экономические субъекты коммерции.
8. Основные положения о хозяйственных товариществах и обществах.
9. Производственные кооперативы.
10. Государственные и муниципальные унитарные предприятия.
11. Некоммерческие предприятия.
12. Правовая сущность договоров.
13. Правовое регулирование коммерческих, в том числе торговых отношений на территории Республики Дагестан.
14. Общие положения о договорах. Понятие условия договора.
15. Повышение роли договора в современных условиях.
16. Содержание договора: количество товара и качество.
17. Упаковка и маркировка товаров.
18. Цена и порядок расчетов.
19. Учет и контроль исполнения договора купли-продажи.
20. Сущность корпоративного планирования.
21. Основы стратегического планирования.
22. Понятие стратегии развития торгового предприятия и ее виды.
23. Принципы и последовательность разработки стратегии торгового предприятия.
24. Стратегический анализ хозяйственной деятельности.
25. Формирование стратегических целей развития торгового предприятия и принятие стратегических решений.
26. Анализ организационной структуры управления торгового предприятия.
27. Виды и структура розничной торговой сети.

28. Классификация предприятий розничной торговли.
29. Размещение розничной торговой сети в городах.
30. Современные направления развития розничной торговой сети в РД.
31. Сущность, роль и функции оптовой торговли
32. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий в РД.
33. Основные оптовые структуры на потребительском рынке
34. Оперативная деятельность и структура аппарата оптового предприятия
35. Организация работы оптовых предприятий на основе кооперации
36. Роль, функции и классификация складов
37. Виды складских сооружений и оборудование складов
38. Устройство и основы проектирования складов
39. Устройство специальных складов
40. Работа складов общего пользования
41. Расчет складских площадей и основные показатели работы складов
42. Организация технологического процесса на складах
43. Оперативное управление работой складов
44. Принципы и содержание организации государственного регулирования торговли
45. Методы государственного регулирования товарного обращения
46. Организационно-правовые структуры в торговле
47. Правила продажи отдельных видов товаров
48. Правила работы розничных торговых предприятий
49. Организация государственного контроля за соблюдением правил торговли
50. Общие основы управления персоналом торгового предприятия.
 51. Управление численностью и составом персонала. |
 52. Управление производительностью труда.
 53. Управление стимулированием персонала торгового предприятия.
 54. Общие подходы к разработке системы управления персоналом предприятия торговли.
 55. Кадровая политика и ее формирование на торговых предприятиях.
 56. Природа покупательского сервиса.
 57. Система основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей.
 58. Оценка покупателями уровня обслуживания.
 59. Организация оказания услуг торговыми предприятиями.
 60. Планировка, дизайн, атмосфера магазина, способы представления товара
 61. Мерчендайзинг.

7.4. 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 по дисциплине в «зачтено»
или «не зачтено»**

Итоговая сумма баллов по дисциплине по 100-балльной шкале	Оценка по дисциплине
0-50	Не зачтено
51-100	Зачтено

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: Шафиитское 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>
6. Петрище Ф. А. Теоретические основы товароведения и экспертизы: Учебник для бакалавров / Ф. А. Петрище. - 5-е изд., испр. и доп. - М.: Дашков и Ко, 2012. - 508 с.: 60x88 - (Учебные издания для бакалавров). - ISBN 978-5-394-01879-4. // <http://znanium.com/bookread.php?book=354038>

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

- 1) eLIBRARY.RU[Электронный ресурс]: электронная библиотека /Науч. электрон. б-ка. — Москва, 1999 - . Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Яз. рус., англ.
- 2) Moodle[Электронный ресурс]: система виртуального обучением: [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, 2010 - Режим доступа: <http://elib.dgu.ru>, свободный.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Комплексное изучение предлагаемой бакалаврам учебной дисциплины «Организация торговой деятельности в Республике Дагестан» предполагает овладение материалами лекций, учебников, творческую работу студентов в ходе проведения практических занятий, 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 бакалаврами во внимание. Материалы лекций являются основой для подготовки бакалавра к практическим занятиям.

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

Для успешной подготовки устных сообщений на практических занятиях бакалавры в обязательном порядке, кроме рекомендуемой к изучению литературы, должны использовать публикации по изучаемой теме в журналах: «Тара и упаковка», «Современная торговля», «Товаровед продовольственных товаров». «РИСК», «Российская торговля» и др.

При подготовке к практическим занятиям и на занятиях бакалаврам рекомендуется использовать основную и дополнительную литературу, указанную в п. 1.7, а также методические материалы на бумажных и электронных носителях, разработанные автором. Это тестовый материал, тезисы лекций, методические указания к проведению практических и семинарских занятий по дисциплине .

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. Разработаны по данной дисциплине электронный вариант лекций. Для освоения дисциплины необходимо использовать имеющиеся технические средства обучения:

- компьютерное и мультимедийное оборудование;
- пакет прикладных обучающих программ;
- электронная библиотека дисциплины;
- Справочная правовая система «Консультант Плюс»;
- интернет-ресурсы.

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

На факультете управления Дагестанского государственного университета имеются аудитории, 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.