

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«ДАГЕСТАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет управления

Кафедра коммерции и маркетинга факультета управления

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Инфраструктура товарного рынка

Образовательная программа

38.03.06. «Торговое дело»

Профиль подготовки
Коммерция

Уровень высшего образования
бакалавриат

Форма обучения
заочная

Статус дисциплины: вариативная

Махачкала, 2018год

Рабочая программа дисциплины «Инфраструктура рынка» 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, Пайзуллаева З.К., к.э.н., доц.

Пайзуллаева

Рабочая программа дисциплины «Инфраструктура рынка» одобрена:

на заседании кафедры коммерции и маркетинга от «30» августа 2018г., протокол № 1

Зав. кафедрой *Умавов* Умавов Ю.Д.
(подпись)

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

Председатель *Гашимова* Гашимова Л.Г.
(подпись)

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

Ахмедов
подпись)

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)	9
5. Образовательные технологии	13
6. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов.	14
7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины.	16
7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы	16
7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций, описание шкал оценивания	17
7.3. Типовые контрольные задания	20
7.4. Методические материалы, определяющие процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций	26
8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины	29
9. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины	30
10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.	29
11. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем.	30
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине	31

Аннотация рабочей программы дисциплины

Дисциплина «Инфраструктура рынка» входит в вариативную часть профессионального цикла 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: основных элементов рыночной инфраструктуры и особенностей их функционирования; особенностей функционирования коммерческой организации в инфраструктуре рынка; особенностей формирования лизингового рынка в РФ; коммерческой деятельности консалтинговых структур, Основных элементов инфраструктуры рынка. Дисциплина нацелена на формирование следующих компетенций выпускника: профессиональных – ПК-3, ПК- 10.

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 экзамена.

Объем дисциплины 4 зачетные единицы, в том числе 144 академических часа по видам учебных занятий.

Семестр	Учебные занятия							Форма промежуточной аттестации (зачет, дифференцированный зачет, экзамен)
	в том числе							
	Контактная работа обучающихся с преподавателем						СРС, в том числе экзамен	
	Всего	из них						
	Лекции	Лабораторные занятия	Практические занятия	КСР	консультации			
1	144	4		4			136	экзамен

1. Цели освоения дисциплины

Цель изучения курса «Инфраструктура рынка» состоит в подготовке бакалавра, обладающего умениями и знаниями в области организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка с целью дальнейшего формирования навыков, необходимых в профессиональной деятельности бакалавра по направлению «Торговое дело».

2. Место дисциплины в структуре ОПОП бакалавриата

Дисциплина «Инфраструктура рынка» входит в вариативную часть образовательной программы бакалавриата 38.03.06. «Торговое дело».

Дисциплина «Инфраструктура рынка» базируется на следующих дисциплинах: история коммерции, история маркетинга, история, иностранный язык, коммерческая деятельность, организация продаж. Дисциплина «Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка» должна предшествовать изучению: Организации торговой деятельности; Рекламной деятельности; Поведению потребителей.

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

Код компетенции из ФГОС ВО	Наименование компетенции из ФГОС ВО	Планируемые результаты обучения
ПК-3	Готовностью к выявлению и удовлетворению покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка	Знает: Основные экономические понятия, законы и теории, макро- и микроэкономические показатели; организационно-правовые формы предприятий Умеет: пользоваться законодательной и нормативной базой в своей работе; Владеет: основными понятиями, определенными в предшествующих дисциплинах, экономическими,

		статистическими и управленческими методами, информационными технологиями
ПК-10	Способностью проводить научные, в том числе маркетинговые исследования в профессиональной деятельности	Знает: элементы инфраструктуры товарного рынка, их характерные черты; Умеет: пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов; Владет: навыками ведения коммерческих операций в учреждениях и организациях, входящих в инфраструктуру рынка

4. Объем, структура и содержание дисциплины.

4.1. Объем дисциплины составляет __4__ зачетные единицы, _144__ академических часа

4.2. Структура дисциплины

Форма обучения: заочная

НАИМЕНОВАНИЕ ТЕМ	Количество часов			
	Всего	в том числе		
		Лекции	Практ. занятия	Самост. работа
Модуль 1. Характеристика элементов инфраструктуры рынка Тема 1.1. Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики		2	2	30
Тема 1.2. Основные элементы инфраструктуры рынка				

Модуль2. Характеристика торговых организаций. 2.1. Понятие, роль и виды торговых организаций		2	2	30
Тема 2.2. Товарная биржа как элемент рыночного механизма				
Тема 2.3. Характеристика деятельности ярмарок и выставок на рынке				
Модуль3. Организации по оказанию услуг Тема 3.1. Оказание лизинговых услуг на рынке		2	2	30
Тема 3.2 Характеристика рынка страховых услуг				6
Тема 3.3. Характеристика рынка транспортно – экспедиционных услуг				
Модуль 4. Услуги связи на рынке товаров Тема 4.1. Кадровые услуги на рынке.				30
Тема 4.2. Юридические услуги на рынке.				
Тема 4.3. Услуги связи на рынке товаров				
Экзамен				9
ИТОГО:	144	4	4	136

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

Содержание лекционных занятий по дисциплине.

Модуль 1. Характеристика элементов инфраструктуры рынка

Тема 1.1. Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики.

Понятие и характеристика рынка. Подходы к классификации видов рынка на современном этапе. Формы воздействия государства на становление рыночных отношений. Государственное регулирование рынка.

Тема 1.2. Основные элементы инфраструктуры рынка.

Инфраструктура рынка: понятие, сущность. Основные элементы инфраструктуры рынка. Основные задачи и функции инфраструктуры рынка. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, лизинговые, транспортные, аудиторские, консалтинговые, страховые компании, брокерские фирмы, учебные заведения и т.п.)

Модуль 2. Характеристика торговых организаций

Тема 2.1. Понятие, роль и виды торговых организаций.

Сущность понятий «торговая организация», «торговое предприятие», «торговый объект», «организатор розничной торговли», «организатор

оптовой торговли». Роль торговых предприятий на товарном рынке. Подходы к классификации торговых предприятий. Предприятия оптовой торговли: функции, классификация, характеристика деятельности. Особенности деятельности агентских, дилерских и дистрибьюторских организаций. Предприятия розничной торговли, назначение, виды, функции, основные правила работы. Характеристика складов как объектов оптовой торговли. Оптовые и розничные рынки, характеристика деятельности.

Тема 2.2. Товарная биржа как элемент рыночного механизма.

Понятие «биржа». Эволюция видов и типов бирж учреждения товарной биржи. Члены товарной биржи, их права и обязанности. Посетители торгов. Классификация видов биржевых сделок. Органы управления и структурные подразделения товарной биржи. Проблемы развития биржевой торговли в России. Биржевой товар. Требования, предъявляемые к биржевым товарам. Номенклатура объектов биржевой торговли. Брокерская и дилерская деятельность на бирже.

Тема 2.3. Характеристика деятельности ярмарок и выставок на рынке.

История становления и развития выставочного дела и его роль в развитии рынка. Объем и характеристика услуг, предлагаемых организаторами выставок. Основные методы выставочной работы и возможности. Классификация выставок. Принципы и методы взаимодействия участников выставочного процесса. Принципы организации, планировки и оборудования выставочного, экспозиционного, окружающего и внешнего пространства.

Модуль 3. Организации по оказанию услуг.

Тема 3.1. Оказание лизинговых услуг на рынке.

Сущность аренды и лизинга на товарном рынке. Формирование инфраструктуры лизингового рынка, объекты и субъекты лизинга, его правовое регулирование в РФ. Лизинговые компании, классификации их видов. Лизинговый договор и его характеристика.

Тема 3.2. Характеристика рынка страховых услуг.

Роль и особенности страхования коммерческих рисков. Назначение страхования коммерческих рисков. Особенности страхования, их взаимосвязь с функциями коммерческой деятельности. Основные понятия в науке и практике страхования. Принципы, признаки и функции страхования. Понятие и виды договоров страхования, порядок их заключения. Назначение договора страхования. Критерии их классификации. Объекты страхования коммерческой деятельности.

Классификация объектов страхования коммерческой деятельности. Заключение договоров в условиях страхового рынка. Понятие франшизы. Страховой тариф, его назначение, состав, основы расчета. Тариф – экономическая основа поставщика. Его назначение. Состав брутто-тарифа. Методологии актуарных расчетов в рисковом и накопительных видах страхования.

Тема 3.3. Характеристика рынка транспортно – экспедиционных услуг.

Транспортная система: транспорт общего и необщего пользования. Отличительные черты транспортных и экспедиционных услуг. Услуги экспресс – доставки. Характеристика видов транспорта общего пользования: характерные черты, преимущества и недостатки, материально-техническая база, показатели работы. Построение тарифов на транспортном рынке. Требования к договорам перевозки и транспортной экспедиции.

Модуль 4. Услуги связи на рынке товаров

Тема 4.1. Кадровые услуги на рынке.

Службы занятости населения; основные задачи и функции. Кадровые службы предприятий, организации, значение на товарном рынке. Учебные заведения, роль в обеспечении товарного рынка специалистами. Система по переподготовке и повышению квалификации работников; назначение, факторы, обуславливающие необходимость повышения квалификации.

Тема 4.2. Юридические услуги на рынке.

Юридические услуги: понятие и виды. Юридические консультационные компании; назначение на товарном рынке. Нотариальные конторы; назначение, совершение действий. Адвокатура: понятие и роль на товарном рынке. Организации по защите прав потребителей на российском рынке.

Тема 4.3. Услуги связи на рынке товаров .

Услуги связи на товарном рынке. Место и роль учреждений почтовой, телеграфной связи, их назначение и основные функции. Оперативность и своевременность получения информации с использованием средств связи. Электронная связь в современной инфраструктуре.

Содержание практических занятий по дисциплине.

Модуль 1. Характеристика элементов инфраструктуры рынка

Тема 1.1. Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики.

1. Понятие и характеристика рынка.
2. Подходы к классификации видов рынка на современном этапе.
3. Формы воздействия государства на становление рыночных отношений.
4. Государственное регулирование рынка.

Тема 1.2. Основные элементы инфраструктуры рынка.

1. Инфраструктура рынка: понятие, сущность.
2. Основные элементы инфраструктуры рынка.
3. Основные задачи и функции инфраструктуры рынка.
4. Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, лизинговые, транспортные, аудиторские, консалтинговые, страховые компании, брокерские фирмы, учебные заведения и т.п.)

Модуль 2. Характеристика торговых организаций

Тема 2.1. Понятие, роль и виды торговых организаций.

1. Сущность понятий «торговая организация», «торговое предприятие», «торговый объект», «организатор розничной торговли», «организатор оптовой торговли».
2. Роль торговых предприятий на товарном рынке.
3. Подходы к классификации торговых предприятий.
4. Предприятия оптовой торговли: функции, классификация, характеристика деятельности.
5. Особенности деятельности агентских, дилерских и дистрибьюторских организаций.
6. Предприятия розничной торговли, назначение, виды, функции, основные правила работы.
7. Характеристика складов как объектов оптовой торговли.
8. Оптовые и розничные рынки, характеристика деятельности.

Тема 2.2. Товарная биржа как элемент рыночного механизма.

1. Понятие «биржа».
2. Эволюция видов и типов бирж учреждения товарной биржи.
3. Члены товарной биржи, их права и обязанности.
4. Посетители торгов. Классификация видов биржевых сделок.
5. Органы управления и структурные подразделения товарной биржи. Проблемы развития биржевой торговли в России.
6. Биржевой товар. Требования, предъявляемые к биржевым товарам. Номенклатура объектов биржевой торговли.
7. Брокерская и дилерская деятельность на бирже.

Тема 2.3. Характеристика деятельности ярмарок и выставок на рынке.

1. История становления и развития выставочного дела и его роль в развитии рынка.

2. Объем и характеристика услуг, предлагаемых организаторами выставок. Основные методы выставочной работы и возможности. Классификация выставок.
3. Принципы и методы взаимодействия участников выставочного процесса.
4. Принципы организации, планировки и оборудования выставочного, экспозиционного, окружающего и внешнего пространства.

Модуль 3. Организации по оказанию услуг.

Тема 3.1. Оказание лизинговых услуг на рынке.

1. Сущность аренды и лизинга на товарном рынке.
2. Формирование инфраструктуры лизингового рынка, объекты и субъекты лизинга, его правовое регулирование в РФ.
3. Лизинговые компании, классификации их видов.
4. Лизинговый договор и его характеристика.

Тема 3.2. Характеристика рынка страховых услуг.

1. Роль и особенности страхования коммерческих рисков.
2. Назначение страхования коммерческих рисков.
3. Особенности страхования, их взаимосвязь с функциями коммерческой деятельности.
4. Основные понятия в науке и практике страхования.
5. Принципы, признаки и функции страхования.
6. Понятие и виды договоров страхования, порядок их заключения. Назначение договора страхования.
7. Критерии их классификации.
8. Объекты страхования коммерческой деятельности.
9. Классификация объектов страхования коммерческой деятельности. Заключение договоров в условиях страхового рынка.
10. Понятие франшизы. Страховой тариф, его назначение, состав, основы расчета. Тариф – экономическая основа поставщика. Его назначение. Состав брутто-тарифа.
11. Методологии актуарных расчетов в рисковом и накопительных видах страхования.

Тема 3.3. Характеристика рынка транспортно – экспедиционных услуг.

1. Транспортная система: транспорт общего и необщего пользования. Отличительные черты транспортных и экспедиционных услуг.
2. Услуги экспресс – доставки.
3. Характеристика видов транспорта общего пользования: характерные черты, преимущества и недостатки, материально-техническая база, показатели работы.
4. Построение тарифов на транспортном рынке.
5. Требования к договорам перевозки и транспортной экспедиции.

Модуль 4. Услуги связи на рынке товаров

Тема 4.1. Кадровые услуги на рынке.

1. Службы занятости населения; основные задачи и функции.
2. Кадровые службы предприятий, организации, значение на товарном рынке.
3. Учебные заведения, роль в обеспечении товарного рынка специалистами.
4. Система по переподготовке и повышению квалификации работников; назначение, факторы, обуславливающие необходимость повышения квалификации.

Тема 4.2. Юридические услуги на рынке.

1. Юридические услуги: понятие и виды.
2. Юридические консультационные компании; назначение на товарном рынке.
3. Нотариальные конторы; назначение, совершение действий.
4. Адвокатура: понятие и роль на товарном рынке.
5. Организации по защите прав потребителей на российском рынке.

Тема 4.3. Услуги связи на рынке товаров .

7. Услуги связи на товарном рынке.
8. Место и роль учреждений почтовой, телеграфной связи, их назначение и основные функции.
9. Оперативность и своевременность получения информации с использованием средств связи.
10. Электронная связь в современной инфраструктуре.

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 организационной деятельности отечественных и зарубежных кампаний;
- 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.

Возрастает значимость самостоятельной работы студентов в межсессионный период. Поэтому изучение курса «Инфраструктура рынка» 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
1	2	3
Тема 1.1. Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 1.2. Основные элементы инфраструктуры рынка	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
2.1. Понятие, роль и виды торговых организаций	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 2.2. Товарная биржа как элемент рыночного механизма	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 2.3. Характеристика деятельности ярмарок и выставок на рынке	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов	Опрос, оценка выступлений, защита реферата. Проверка заданий.

Тема 3.1. Оказание лизинговых услуг на рынке	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 3.2 Характеристика рынка страховых услуг	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 3.3. Характеристика рынка транспортно – экспедиционных услуг	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 4.1. Кадровые услуги на рынке.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 4.2. Юридические услуги на рынке.	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.
Тема 4.3. Услуги связи на рынке товаров	Работа с учебной литературой. Подготовка реферата. Решение тестов.	Опрос, оценка выступлений, защита реферата.

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. 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:

1. Цели, задачи, функции организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка.
2. Инфраструктура рынка: понятие, сущность, основные элементы.
3. Предприятия розничной торговли, характеристика и основные функции.

4. Классификация предприятий розничной торговли.
5. Предприятия оптовой торговли, характеристика их деятельности.
6. Услуги, оказываемые предприятиями оптовой торговли
7. Классификация предприятий оптовой торговли.
8. Характеристика организаторов розничной торговли, их классификация.
9. Характеристика организаторов оптовой торговли, основные виды.
10. Складское хозяйство, его роль и составляющие
11. Товарные биржи, их назначение, функции
12. Характеристика основных видов бирж.
13. Классификация биржевых сделок.
14. Брокерская и дилерская деятельность на бирже.
15. Сущность деятельности ярмарок, их назначение и функции на товарном рынке.
16. Аукционы, их роль на товарном рынке
17. Агентские фирмы, их назначение на товарном рынке
18. Дилерские фирмы, характеристика их функционирования
19. Дистрибьютеры, характеристика их деятельности
20. Характеристика выставочно – ярмарочной деятельности на рынке.
21. Роль торговых складов в коммерческой деятельности предприятий.
22. Консалтинговые фирмы и их роль в коммерческой деятельности торговых предприятий.
23. Лизинг: основные понятия, организационные формы, правовое регулирование.
24. Основные понятия лизинга: объекты и субъекты, классификация.
25. Понятие и виды лизинга, его организационные формы, правовое регулирование.
26. Особенности использования лизинга в России.
27. Механизм лизинговой сделки. Этапы заключения лизинговых сделок.
28. Страховые компании, их цели, функции. Основные направления страховой деятельности.
29. Роль и место страховой деятельности как элемента инфраструктуры в рыночной экономике. 30. Экономическое содержание страхования и его значение в инфраструктуре рынка.
31. Основные виды страхования, связанные со страховой защитой предпринимателей.
32. Аудиторские организации, характеристика их функционирования
33. Юридические компании, их назначение на товарном рынке
34. Нотариальные конторы, характеристика их деятельности

35. Адвокатура, ее значение на товарном рынке
36. Службы занятости, их назначение, функции
37. Кадровые службы субъектов товарного рынка, их задачи, функции
38. Учебные заведения по профессиональному обучению, их виды, характеристика функционирования
39. Службы по переподготовке и повышению квалификации работников, характеристика их деятельности
40. Транспортная система, ее роль в развитии товарного рынка.
41. Железнодорожный, водный транспорт, место на товарном рынке
42. Автомобильный, воздушный, трубопроводный транспорт, место на товарном рынке
43. Отличительные черты транспортной и экспедиционной услуги.
44. Система связи, ее роль в развитии товарного рынка
45. Почтовая связь, характеристика ее функционирования
46. Электрическая и мобильная связь, их характеристика.

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-3	Знает: Основные экономические понятия, законы и теории, макро- и микроэкономические показатели; организационно-правовые формы предприятий Умеет: пользоваться законодательной и нормативной базой в своей работе; Владеет: основными понятиями, определенными в предшествующих дисциплинах, экономическими, статистическими и управленческими методами, информационными	Устный опрос, написание рефератов, тестирование

	технологиями	
ПК-10	Знает: элементы инфраструктуры товарного рынка, их характерные черты; Умеет: пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к соблюдению действующего законодательства и требований нормативных документов; Владеет: навыками ведения коммерческих операций в учреждениях и организациях, входящих в инфраструктуру рынка	Устный опрос, написание рефератов, тестирование

7.2. Типовые контрольные задания

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

Тестовые задания:

1. Ответственность покупателя за нарушение обязательств по договору купли-продажи:
 - а) количество товаров в соответствии с заказом;
 - б) уплата процентов при просрочке платежа;
 - в) гарантия качества;
 - г) соблюдения срока поставки.
2. Основное требование к предприятию, обратившемуся в банк за кредитом:
 - а) регистрация в Реестре предпринимателей РФ;
 - б) регистрация в Реестре юридических лиц РФ;
 - в) величина уставного фонда;
 - г) гарантия и залог зданий, транспортных средств, складских запасов или товаров.
3. Типы организаций оптовой торговли:
 - а) оптовые торговые организации регионального масштаба;
 - б) дилеры;
 - в) организаторы оптового оборота;
 - г) дистрибьюторы;
 - д) оптовые торговые организации федерального масштаба.
4. Целью спекулятивной биржевой деятельности является:
 - а) получение прибыли;
 - б) поддержка производства;
 - в) стабилизация цен;

г) рост цен;

д) снижение цен.

5. Условия, гарантирующие банкам частоту коммерческих сделок между продавцом и покупателем:

а) поручительство третьих лиц;

б) одновременное обслуживание поставщика и покупателя;

в) размер уставного дохода продавца и покупателя;

г) отчетность продавца и покупателя.

6. Организованному рынку присуще:

а) существование утвержденных правил торговли, расчетов и поставок активов;

б) монопольное положение продавцов активов;

в) концентрация достаточного числа продавцов и покупателей во времени и пространстве;

г) государственное регулирование и саморегулирование;

д) правила торговли и расчетов устанавливают участники торговли индивидуально для каждого торга;

е) только государственное регулирование.

7. Отличительная особенность финансово-промышленной группы:

а) объединение ряда компаний для технической или экономической интеграции;

б) заключение торговых сделок;

в) наличие в объединении промышленной компании и финансово-кредитного учреждения.

8. Какое направление внешней экономической деятельности может обеспечить максимальный доход в собственной стране:

а) торговля лицензиями;

б) компенсационная торговля;

в) экспорт;

г) участие в международных выставках, ярмарках.

9. Решение ситуационной задачи.

Общая выручка предприятия за год составила 250 млн. руб.

Норма прибыли – 25%. Ссудный процент – 4% годовых.

Решено выпустить 100 привилегированных акций при годовом доходе 100 тыс. руб. на каждую.

Определить:

1. Сумму эмиссии.

2. Сколько можно выпустить обыкновенных акций при годовом доходе 500 тыс. руб. на каждую.
10. Обязанность страховщика на основании договора страхования – генерального полиса :
- а) соглашение страхования со страховщиком;
 - б) предоставление страхователем страховщику сведений о каждой партии товара в обусловленный срок;
 - в) обязанность выдачи страховых полисов по отдельным партиям имущества, попадающим под действие генерального полиса;
 - г) в случае несоответствия содержания страхового полиса генеральному полису предпочтение отдается страховому полису.
11. Преимущество лизинга для участников сделки:
- а) длительный срок лизинговой сделки;
 - б) залог имущества, страховка, банковская гарантия;
 - в) инвестирование лизинговых компаний;
 - г) согласование условий лизинга под конкретные потоки платежей и производственные потребности клиента, под особую налоговую схему.
12. Цель бизнес планирования лизинговой сделки специалистами лизинговой компании:
- а) потенциальные покупатели компании;
 - б) определение выгод участников лизинговой сделки;
 - в) ответная реакция конкурентов;
 - г) степень проникновения на рынок.
13. Предметом лизинга являются:
- а) движимое и недвижимое имущество для использования в предпринимательской деятельности;
 - б) земельные участки;
 - в) природные объекты.
14. Какая форма лизинга подразумевает выкуп оборудования, являющегося предметом лизинговой сделки, после окончания срока лизингового договора?
- а) финансовый;
 - б) оперативный;
 - в) возвратный;
 - г) сублизинг.
15. Какой наиболее распространенный в международной торговле получен лизинг как форма долгосрочной аренды?
- а) оперативный лизинг;
 - б) возвратный лизинг;

- в) финансовый лизинг;
- г) раздельный лизинг.

16. Могут ли услуги по лизингу являться арендой отдельного вида транспорта, различного оборудования?

- а) да;
- б) нет.

17. Укажите 5 правильных вариантов ответов предметом лизинга является:

- а) Здание;
- б) Сооружение;
- в) Земельные участки;
- г) Предприятия;
- д) Природные объекты;
- ж) Оборудование;
- з) Транспортные средства.

18. По сфере обслуживания банки подразделяются на:

- а) универсальные и специализированные;
- б) без филиальных и многофилиальных;
- в) малые, средние, банковские консорциумы и межбанковские объединения;
- г) региональные, межрегиональные, национальные и международные.

19. Цель технико-экономического обоснования кредита банка:

- а) объем и структура деятельности клиента банка;
- б) величина уставного дохода клиента банка;
- в) условия предоставления кредита;
- г) поручительство третьих лиц;
- д) возвратность кредита и его прибыльность.

20. Деятельность банков по исполнению коммерческих сделок:

- а) консультирование по вопросам эффективного вложения средств;
- б) расчетно-кассовые операции по оплате товаров;
- в) финансовое участие в развитии коммерческих предприятий;
- г) предоставление кредитов под покупку товаров.

21. Капитал банка считается достаточным в зависимости:

- а) от структуры его пассивов;
- б) качества его активов;
- в) резервных требований;
- г) качества управления.

22. Уставной капитал кредитной организации формируется

- а) из номинальной стоимости акций или паев;
- б) из ценных бумаг;

- в) из привлекаемых ресурсов;
- г) из материальных активов.

23. Вклады в уставной капитал могут быть в виде:

- а) денежные средства;
- б) привлеченные средства;
- в) государственные заимствования;
- г) векселя.

24. В мировой практике банковской системы отсутствует единая классификация банковских кредитов. За последнее время наиболее часто в экономической литературе встречается классификация кредитов по следующим признакам:

- назначение (цели кредита);
- сфера пользования;
- сроки пользования;
- обеспечение;
- способ выдачи и погашения;
- виды процентных ставок.

Напишите основные критерии классификации банковских кредитов и какие из них более востребованы предпринимателями в сфере торговли.

25. Поскольку принципы банковского кредитования являются исходным элементом механизма кредитования и тем самым определяется роль кредита в хозяйстве, то необходимо, чтобы в механизме кредитования выполнялись специфические особенности кредита как экономической категории, а значит необходимо положить закон кредита.

Какие же принципы следует положить в основу банковского кредитования, чтобы соблюдать законы кредита?

26. Клиент, обращающийся в банк за получением кредита, должен представить заявление – ходатайство, в котором указывается:

- цель кредита;
- сумма кредита;
- срок использования;
- предполагаемое обеспечение;
- приемлемая для предприятия процентная ставка;

Банк требует, чтобы к кредитной заявке были приложены требуемые документы, служащие обоснованием просьбы о кредите и объясняющие причины обращения в банк. Дайте характеристику пакету сопроводительных документов, представляемых в банк вместе с заявкой и на сколько они оправданы?

27. Расположите последовательно составляющие элементы механизма кредитования.

- а) выбор метода кредитования;
- б) кредитный мониторинг;
- в) анализ кредитоспособности заемщика;
- г) прекращение кредитного договора;
- д) оценка залогового имущества;
- е) анализ организационно-экономических приемов выдачи и погашения ссуд;
- ж) заключение кредитного договора.

28. Какая форма факторинга представляет банку (фактору) право возврата счета-фактуры клиенту в случае ее неоплаты должником?

- а) регрессивный;
- б) не регрессивный;
- в) коммерческий;
- г) финансовый.

29. Укажите отрасли страхования в соответствии со ст. УФЗ Закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации»:

- а) личное страхование;
- б) страхование имущества;
- в) страхование жизни;
- г) страхование ответственности;
- д) страхование финансовых рисков.

30. Виды деятельности, присущие страховым компаниям, разрешенные Ф. 3. «О страховании»:

- а) проведение страховых операций;
- б) проведение операций перестрахования;
- в) инвестиционная деятельность;
- г) торгово-посредническая деятельность;
- д) поведение других финансовых операций;
- е) банковская деятельность;
- ж) производственная.

31. Страхование удовлетворяет социально-экономические потребности:

- а) потребность в защите от рисков, угрожающих имуществу, жизни и здоровью граждан;
- б) повышение инвестиционного потенциала;
- в) способствует повышению уровня заработной платы;
- г) защищает имущественные интересы юридических лиц.

32. Страховой риск – это:

- а) вероятность нанесения ущерба от страхового случая;
- б) конкретный страховой случай;
- в) часть стоимости имущества, не охваченная страхованием и оставленная на риск страхователя.

33. Укажите принцип осуществления инвестирования средств страховых резервов:

- а) диверсификация;
- б) возвратность;
- в) прибыльность;
- г) ликвидность;
- д) платежеспособность.

Вопросы к экзамену для промежуточного контроля.

1. Понятие рынка, его характеристика. Классификация рынков: мировой, национальный, региональный..
2. Участие государства в хозяйственной жизни, становление рыночных отношения и переход к цивилизованному рынку. Основные элементы инфраструктуры рынка.
3. Признаки, положенные в основу классификации рыночной инфраструктуры.
4. Понятие и сущность коммерческой организации, ее роль в инфраструктуре
5. рынка, проблемы функционирования коммерческой организации в
6. современных рыночных условиях.
7. Роль коммерческой недвижимости в формировании рыночной
8. Виды и классификация коммерческой недвижимости.
9. Экономические и правовые аспекты использования
10. Коммерческой недвижимости в РФ.
11. Анализ факторов влияющих на формирование рынка.
12. Выбор, способы приобретения, условия использования.
13. Формирование инфраструктуры лизингового рынка.
14. Сущность, формы, виды лизинга, правовое регулирование лизинговой
15. деятельности.
16. Основные понятия, объекты и субъекты лизинга.
17. Классификация видов и форм лизинга.
18. Виды лизинговых операций: финансовый лизинг, оперативный лизинг,
19. возвратный лизинг, и т.д. – особенности их организации и использования
20. каждого из видов финансовой аренды.
21. Экономические основы лизинговых сделок.
22. Правовое регулирование лизинга.
23. Понятие консалтинга.
24. Возникновение и современное состояние консалтинга.
25. Особенности развития консалтинга в России. Понятие консалтинга.

26. Инфраструктура регулирования и саморегулирования консалтинговых услуг.

27. Классификация консалтинговых структур в России.

28. Основные стратегии, которые используются консультантами в России.

29. Различия между стратегиями западных компаний и российских фирм.

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.

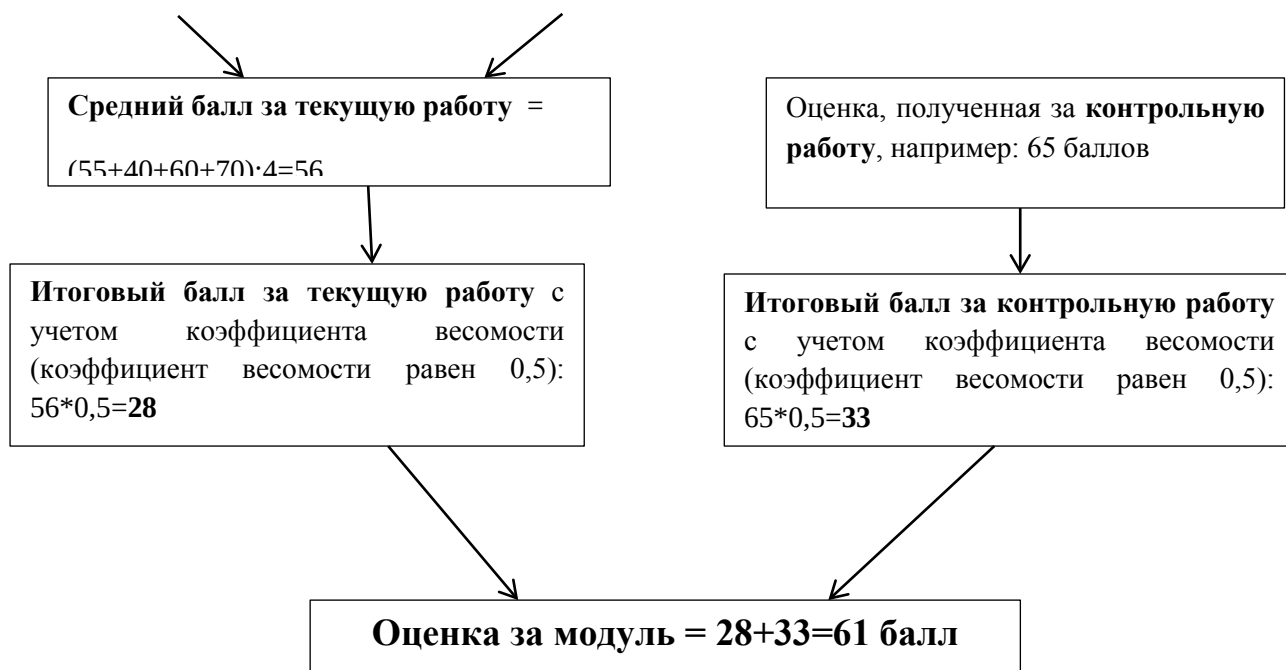
«86-90 баллов» - студент полно раскрыл содержание материала, на все поставленные вопросы готов дать абсолютно полные ответы, дополненные собственными суждениями, выводами. Студент подготовил и отвечает дополнительный материал по рассматриваемым вопросам.

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:

Оценки, полученные за аудиторную работу на практических занятиях, например: 55 баллов, 40	Оценки, полученные за самостоятельную работу, например: за доклад 70 баллов
--	--



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

а)основная литература:

1.Ибрагимов Л.А. Инфраструктура товарного рынка [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)», «Маркетинг» / Л.А. Ибрагимов. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 359 с. — 978-5-238-01438-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/34459.html>

2.Панкратова О.В. Инфраструктура рынка [Электронный ресурс] : практикум / О.В. Панкратова. — Электрон. текстовые данные. — Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2016. — 127 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66038.html>

3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: Учебник/ Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф.— Электрон. текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2017.— 500 с.— Режим доступа: <http://www.bibliocomplectator.ru/book/?id=60422>.— «БИБЛИОКОМПЛЕКТАТОР»

б) дополнительная литература:

1.Формирование качественной инфраструктуры рынка микрофинансирования и кредитной кооперации [Электронный ресурс] : зарубежный и российский опыт. Монография / М.А. Абрамова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — М. : Русайнс, 2016. — 226 с. — 978-5-4365-0736-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/61>

2.Калужский М.Л. Электронная коммерция. Маркетинговые сети и инфраструктура рынка [Электронный ресурс] / М.Л. Калужский. — Электрон. текстовые данные. — М. : Экономика, Омский государственный технический университет, 2014. — 327 с. — 978-5-282-03365-6. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/31693.html>

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 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, 2010 - Режим доступа: <http://elib.dgu.ru,свободный>.

10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины.

Комплексное изучение предлагаемой студентам учебной дисциплины «Инфраструктура рынка» 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. Изучение дисциплины сводится к подготовке специалистов, обладающих знаниями, необходимыми для выполнения своей профессиональной деятельности, и, прежде всего, знаниями и действиями, направленными на знакомство с основными

элементами инфраструктуры рынка, классификацией рыночных инфраструктур и элементами инфраструктуры рынка .

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, технологией и проектированием предприятий в Республике Дагестан), заслушиваются на практических занятиях в форме подготовленных студентами сообщений (10-15 минут) с последующей их оценкой всеми студентами группы. 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: «Коммерческий директор», «Маркетинг в России и за рубежом», «Маркетинг и маркетинговые исследования», «Управление магазином», «Российская торговля», «Мое дело. Магазин» и др.

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., 421 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.