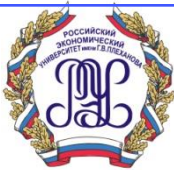
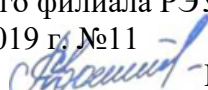


Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 25.07.2023 15:42:11
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

*Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) Коммерция*



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от «28» мая 2019 г. №11
Председатель  Г.Л. Авагян



Кафедра торговли и общественного питания

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ для студентов приема 2020 г.

ФТД.В.02 ИНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РЫНКА

**Направление подготовки 38.03.06
Торговое дело**

**Направленность (профиль)
Коммерция**

Уровень высшего образования Бакалавриат

Программа подготовки академический бакалавриат

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

Лопатина И.Ю. к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова

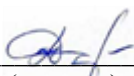
Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Аннотация рабочей программы дисциплины «Инфраструктура товарного рынка»:

Цель дисциплины – формирование у студентов профессиональных знаний в области функционирования инфраструктуры товарного рынка, развитие экономического мышления, комплексного понимания организации инфраструктуры товарного рынка, позволяющих находить обоснованные управленческие решения и их практическое применение в складывающейся на потребительском рынке ситуации.

Задачи дисциплины: изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий инфраструктуры рынка; исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации; моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг; изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составители:

(подпись)

С.Н. Диянова, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент  С.Н. Диянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04 2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО

Петросян А.Р., начальник отдела продаж ООО «Кубаньалкоопт»

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	3
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	9
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	14
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ.....	17
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	24
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	25
ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ	33

Приложения:

Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» является: – формирование у студентов профессиональных знаний в области функционирования инфраструктуры товарного рынка, развитие экономического мышления, комплексного понимания организации инфраструктуры товарного рынка, позволяющих находить обоснованные управленческие решения и их практическое применение в складывающейся на потребительском рынке ситуации.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

1. Изучение особенностей организации и управления коммерческой деятельности предприятий инфраструктуры рынка;
2. Исследование информационно-методического обеспечения коммерческой деятельности разных видов предприятий с целью оптимизации;
3. Моделирование коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг;
4. Изучение особенностей коммерческой деятельности субъектов оптовой и розничной торговли, торгово-посреднического звена, инфраструктуры рынка.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО (основной профессиональной образовательной программы высшего образования)

Дисциплина ФТД.В.02 «Инфраструктура товарного рынка» относится к факультативным дисциплинам учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Маркетинг», «Коммерческая деятельность».

Для успешного освоения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка», студент должен:

1. Знать:
 - методы обобщения, анализа, восприятия информации, способы постановки цели и выбора путей ее достижения;
 - особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации, определения, дифференциации и списания потерь.
2. Уметь:
 - определять величину спроса, анализировать конъюнктуру товарного рынка, анализировать маркетинговую информацию, выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, формировать спрос с помощью маркетинговых коммуникаций;
 - выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договоры и контролировать их выполнение.
3. Владеть:
 - навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними деловых переговоров, заключения договоров, этикой делового общения;
 - навыками сбора, хранения, переработки информации, необходимой для организации и управления маркетинговой деятельностью, работы с компьютером как со средством управления информацией.

Изучение дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» необходимо для изучения дисциплины «Анализ и прогнозирование конъюнктуры товарных рынков» и выполнения выпускной квалификационной работы.

1.4 Объем дисциплины и виды учебной работы

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	2 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	72		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего	28,25	8,25	16
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	28	8	16
в том числе:			-
лекции, в том числе интерактивные ()	14	4	8
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	14	4	8
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-	-
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Катт)	0,25	0,25	-
Самостоятельная работа (СР) всего:	43,75	63,75	56
в том числе:			-
самостоятельная работа в семестре (СРС)	43,75	60	56
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз. сессии (Контроль)	-	3,75	-

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования»

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины сформированы следующие общекультурные и профессиональные компетенции:

ОК-2 - способностью использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности в различных сферах.

В результате освоения компетенции **ОК-2** студент должен:

1. Знать: основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка

2. Уметь: использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

3. Владеть: методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

ОК-6 - способностью использовать общеправовые знания в различных сферах деятельности.

В результате освоения компетенции **ОК-6** студент должен:

1. Знать: правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности.

- требования нормативных документов при организации торговых сделок.

2. Уметь: использовать правовые знания в области коммерческой деятельности.

- пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений.

3. Владеть: навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка

ПК-6 - способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

В результате освоения компетенции **ПК-6** студент должен:

1. Знать: разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения;

- критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения

2. Уметь: выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры;

- осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций,

- заключать договора и контролировать их выполнение.

3. Владеть: навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров;

-навыками заключения договоров и проведения торговых операций;

- навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.

1.6 Формы контроля

Текущий контроль и рубежный контроль осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором и преподавателем, ведущим практические занятия в соответствии с календарно-тематическим планом в объеме 14,0 часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» в виде следующих работ: собеседование, рефераты, в т.ч. с презентацией, тест, контрольная работа (для заочной формы обучения).

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом в 5 семестре форме **зачета**.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им.Г.В.Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание дисциплины «Инфраструктура товарного рынка», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО представлено в таблице 2.1

Таблица 2.1

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Семестр 5.			
Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	Понятие рынка. Характеристика рынка и среды. Классификация рынков: мировой, национальный, региональный. Формы воздействия государства в рыночных отношениях. Государственное регулирование рынка.	ОК-2 ОК-6 ПК-6	Лекция, собеседование, вводной контроль- тест-е, самостоятельная работа студентов
Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	Рыночная инфраструктура как система Инфраструктура рынка понятие, сущность Основные элементы инфраструктуры рынка Основные задачи и функции инфраструктуры рынка Краткая характеристика отдельных элементов инфраструктуры рынка (биржи, банки, аудиторские, консалтинговые, страховые компании, брокерские фирмы, учебные заведения и др.)	ОК-2 ОК-6 ПК-6	Лекция, собеседование, подготовка реферата с презент., самостоятельная работа студентов
Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Понятие и сущность коммерческой работы. Роль и задачи развития коммерческой работы в инфраструктуре рынка. Субъекты и объекты коммерческой деятельности. Коммерческие риски и способы их уменьшения. Классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала. Система показателей анализа и эффективности коммерческой и маркетинговой деятельности инфраструктуры рынка. Составляющие стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия	ОК-2 ОК-6 ПК-6	Лекция, собеседование, реферат, тест, самостоятельная работа студентов
Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	Банки – стимулятор рыночных преобразований в России. Миссия банка и основоположные цели банка. Изучение рынка банковских услуг. Организация структуры банка и маркетинговая служба. Совершенствование банковского обслуживания и реклама. Роль маркетинга в обслуживании коммерческой деятельности банка. Стратегия	ОК-2 ОК-6 ПК-6	Лекция, собеседование, подготовка реферата с презент., самостоятельная работа студентов

	<p>банковского маркетинга.</p> <p>Разработка бизнес – плана коммерческого банка.</p> <p>Основы организации безналичных расчетов в банке.</p> <p>Кассовые операции коммерческого банка. Порядок кредитования юридических и физических лиц.</p> <p>Кредитный договор банка с заемщиками.</p> <p>Факторинговые операции коммерческого банка.</p> <p>Характеристика видов факторинга.</p>		
Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	<p>Экономическое содержание страхования.</p> <p>Государственное регулирование страхования.</p> <p>Страхование предпринимательских рисков.</p> <p>Характеристика объектов связанных с предпринимательской деятельностью. Страхование коммерческих рисков. Страхование от убытков вследствие перерывов в производстве. Страхование рисков новой техники и технологии. Страхование рисков. Сущность и назначение страхования ответственности. Страхование ответственности на случай причинения вреда в процессе хозяйственной и профессиональной деятельности. Основные условия страхования. Ставки страховых платежей, методы их исчисления. Заключение и прекращение договора страхования. Страховой маркетинг.</p>	<p>ОК-2</p> <p>ОК-6</p> <p>ПК-6</p>	Лекция, собеседование, подготовка реферата самостоятельная работа студентов
Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	<p>Лизинг как форма реализации (сбыта) продукции.</p> <p>Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты лизинга. Лицензирование лизинга. Правовое регулирование лизинга в РФ. Организационные формы лизинга в РФ. Двойственная природа лизинга. Классификация видов лизинга. Основные черты и особенности лизинга. Механизм лизинговой сделки. Этапы заключения лизинговых сделок. Лизинговый договор и его характеристика. Экономические основы лизинговых сделок.</p>	<p>ОК-2</p> <p>ОК-6</p> <p>ПК-6</p>	Лекция, собеседование, тест, реферат, самостоятельная работа студентов
Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг	<p>Характеристика элементов сервисного комплекса</p> <p>Основная цель консалтинга - улучшение качества руководства и бизнес-процессов на предприятии.</p> <p>Консалтинговая компания - компания, выполняющая услуги. Понятие и сущность инжиниринга, аутсорсинга.</p>	<p>ОК-2,</p> <p>ОК-6</p> <p>ПК-6</p>	Лекция, собеседование, подготовка реферата, самостоятельная работа студентов

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

- лекции;
- практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
- самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, работа с литературой, подготовка рефератов, в т. ч. с презентацией.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

Учебным планом не предусмотрены.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Литература

Основная литература:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=329767>
2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=317391>
3. Диянова С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=320695>

Нормативно-правовые документы:

1. [Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" \(с изменениями и дополнениями\).](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/) - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
2. [Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 "Торговля. Термины и определения" \(утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст\) \(с изменениями и дополнениями\).](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167655/) - http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_167655/
3. [Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" \(утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N 771-ст\) - http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ торговля:3](http://ivo.garant.ru/#/basesearch/ГОСТЫ%20торговля:3)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ - <http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8>

Дополнительная литература:

1. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>
2. Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=507956>
3. Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=557756>

4. Кобелева И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=469818>

5. Дашков Л.П., Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: <https://znanium.com/bookread2.php?book=329767>

6. Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. - <http://znanium.com/bookread2.php?book=484736>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовая система «Гарант» <http://garant.ru>
3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ» <http://kodeks.systems.ru>

4.3 Перечень электронно-образовательных ресурсов

1. ЭБС «ИНФРА-М» <http://znanium.com>
2. Научная электронная библиотека eLibrary.ru <https://elibrary.ru/>
3. ЭБС ВООК.ru <http://www.book.ru>
4. ЭБС «Лань» <https://e.lanbook.com/>
5. ЭБС «ЮРАЙТ» <https://biblio-online.ru/>
6. Университетская библиотека online <http://biblioclub.ru/>
7. ЭБС «Grebennikon» <https://grebennikon.ru/>
8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования eLibrary.ru <http://elibrary.ru>
2. Scopus – крупнейшая единая база данных, содержащая аннотации и информацию о цитируемости рецензируемой научной литературы, со встроенными инструментами отслеживания, анализа и визуализации данных <https://www.scopus.com>
3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения материалов по практике

1. Официальный сайт по поддержке предпринимателей «Мой бизнес РФ» <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/>
2. «Biznesprost.com»: <https://biznesprost.com/category/rukovodstvo>
3. Энциклопедия маркетинга <http://www.marketing.spb.ru/read.htm>
4. Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>
5. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
6. Росбизнесконсалтинг - <http://www.rbc.ru>
7. Корпоративные финансы. Теория и практика финансового анализа, инвестиции, менеджмент, финансы, журналы и книги, бизнес-планы реальных предприятий, программы инвестиционного анализа и управления проектами, маркетинг и реклама. - <http://cfin.ru/>

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по практике, включая перечень программного обеспечения

Операционная система Windows 10
 Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
 Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-
 Расширенный Rus Edition, PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Задания для организации самостоятельной работы представлены на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по проведению практических занятий с использованием интерактивных методов обучения и организации самостоятельной работы» по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики Литература: О-1; О-2; Д-6.

Вопросы для самоконтроля:

1. Понятие рынка в современном пространстве экономических отношений.
2. Характеристика рынка.
3. Классификация рынков: мировой, национальный, региональный.
4. Формы воздействия государства в рыночных отношениях.
5. Государственное регулирование рынка.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. В чем заключается цель классификации рынков?
2. Какие признаки классификации Вы знаете?
3. Как можно охарактеризовать рынки по признаку основной выполняемой функции?
4. Как различают рынки по признаку специализации?
5. Какие формы воздействия государства в рыночных отношениях Вы знаете?

Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка Литература: О-1; О-2; Д-4

Вопросы для самоконтроля:

Термин инфраструктура товарного рынка.

1. Функции инфраструктуры товарного рынка.
2. Характеристика элементов товарного рынка.

Тематика рефератов:

1. Роль рынка в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития потребительского рынка в России на современном этапе.
3. Сущность и функции рыночных отношений в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики. Государственное регулирование рынка.

Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка

Литература: О-1; О-3; Д-1; Д-2; Д-5; Д-7; НПД-1; НПД-2.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Роль и задачи развития коммерческой работы в инфраструктуре рынка.
2. Субъекты и объекты коммерческой деятельности.
3. Коммерческие риски и способы их уменьшения.

4. Классификация рыночных инфраструктур по видам, функциям, организационному построению, формам собственности, принадлежности капитала.

5. Система показателей анализа и эффективности коммерческой деятельности инфраструктуры рынка.

Вопросы для самоконтроля :

1. Обоснуйте, в каких направлениях требуется предприятию коммерческие операции?
2. Какие коммерческие задачи стоят перед предприятием?
3. Опишите структуру потребительского рынка как сферы обмена и рыночный механизм его регулирования.
4. Что предполагает комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка?
5. Что понимается под функцией спроса?
6. Укажите, под влиянием каких факторов формируется спрос?
7. Поясните, как изменяется спрос и предложение при снижении и повышении цены, а также установлении на него равновесной цены?

Тематика рефератов

1. Сущность понятия коммерческой деятельности.
2. Основные факторы, влияющие на коммерческую деятельность.
3. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара?

Тема 4. Организация коммерческой деятельности банка

Литература: О-1; О-3; Д-1; Д-2; Д-5; Д-7; НПД-1

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. В чем заключаются различия между банками и небанковскими кредитными организациями?
2. Какие существуют ограничения в деятельности кредитных организаций в РФ?
3. Приведите классификацию банков по степени зависимости функциональной специализации, клиентской специализации.
4. Какие виды операций имеют право осуществлять кредитные организации в РФ?
5. Что такое факторинг?

Тематика рефератов

1. Факторинг как технология развития коммерческой деятельности банка
2. Виды коммерческих операций банка
3. Внутренний маркетинг коммерческого банка.

Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний

Литература: О-1; О-3; Д-1; Д-6; НПД-1

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Почему страхование особенно необходимо в условиях рыночной экономики?
2. Какие классификации рисков вы знаете?
3. Объясните, в каких целях и за счет каких источников формируется централизованный страховой фонд.
4. Перечислите основные правовые документы, регулирующие страховые отношения в Российской Федерации.
5. Дайте определения понятий «страховщик» и «страхователь».

Тематика рефератов

1. Страхование в условиях рыночной экономики.
2. Материальная основа страхования.
3. Организация страхового фонда.

4. Правовые основы страхования.
5. Государственный надзор за страховой деятельностью.
6. Виды и системы страхования.
7. Особенности организации имущественного страхования.
8. Особенности страхования транспортных средств.
9. Страхование грузов.
10. Особенности правового регулирования договоров страхования финансовых рисков.
11. Современное состояние страхового рынка.

Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ

Литература: О-1; О-3; Д-1; Д-2; Д-5; Д-7; НПД-1

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Какие типы лизинговых компаний существуют в России? Приведите примеры.
2. Какие лизинговые компании можно отнести к группе дочерних компаний крупных банков и финансово-промышленных холдингов?
3. Каковы особенности взаимодействия лизингополучателя с лизинговыми компаниями разных типов?
4. Объясните причины активного внедрения банков на рынок лизинговых услуг.
5. Чем различаются универсальные и специализированные лизинговые компании?

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключаются преимущества лизинговой сделки для арендатора, лизингодателя, продавца имущества?
2. Раскройте понятие «оперативный лизинг». Перечислите его основные черты.
3. Раскройте понятие «финансовый лизинг». Перечислите его основные черты.

Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-3

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Основная цель консалтинга - улучшение качества руководства и бизнес-процессов на предприятии.
2. Консалтинговая компания - компания, выполняющая услуги.
3. Понятие и сущность инжиниринга, аутсорсинга.
4. Этапы процесса консалтинговой работы.

Тематика рефератов

1. Сущность организации коммерческой деятельности на рынках услуг.
2. Деятельность инжиниринговых компаний.
3. Сущность деятельности аутсорсинга.
4. Основная цель консалтинга - улучшение качества руководства и бизнес-процессов на предприятии.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» используются учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, оборудованные учебно-наглядными пособиями, для занятий семинарского типа, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1 – Тематический план изучения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» для студентов очной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации и в период экз. сессии, Катт	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
				лекции	практические занятия									
Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	6	-	соб., входной контроль - тестирование
Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит. Реф. през.	6	-	соб.
Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит. Реф.	6	-	соб., тест
Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит. Реф. през.	6	-	соб.
Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит. Реф.	6	-	соб.
Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит. Реф.	6	-	соб., тест

Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг	2	2		4	-	-					Лит. Реф	7,75		соб, тест
Итого:	14	14	-	28			-	-	-	-		43,75		
Зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	-	-	
Всего по дисциплине	-	-	-	28	-	-	-	-	-	0,25	-	43,75		72

Тематический план дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» для студентов заочной формы обучения представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.2.

Таблица 5.2 – Тематический план изучения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» для студентов заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период. Сессии, Катт	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
				лекции	практи. Занятия									
Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит	10	-	соб
Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	Лит	10	-	соб
Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит	10	-	КР

Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	-	2		2	-	-	-	-	-	-	Лит	10	-	соб.
Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	-	2		2	-	-	-	-	-	-	Лит.	6	-	соб
Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	-	-		-	-	-	-	-	-	-	Лит	10	-	КР
Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг	-	-		-	-	-	-	-	-	-	Лит	4	-	КР
Итого:	4	4	-	8	-	-	-	-	-	-		60		
Зачет	-	-	-	-	-	-	-	0,25	-	3,75	-	-	-	
Всего по дисциплине	-	-	-	8	-	-	-	0,25	-	3,75	-	60	-	72

Таблица 5.3 – Тематический план изучения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» для студентов очно-заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ	Контактная работа по промежуточной аттестации в период. сессии, Катт	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
				лекции	практ. занятия									
Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	8	-	соб, входной контроль - тестирование
Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	8	-	соб.
Тема 3 Сущность, задачи и цели	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	8	-	соб,

организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка														тест
Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	2	2		4	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		соб
Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		КР
Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		КР
Тема 7. Организации на товарном рынке по оказанию услуг	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	8		КР
Итого:	8	8	-	16	-	-	-	-	-	-		56		
Зачет	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Всего по дисциплине	-	-	-	16	-	-	-	-	-	-	-	56	-	72

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, расчетной работы и др.) по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» определены в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы и проведению практических занятий с использованием инновационных методов обучения» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) «Коммерция».

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка»

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
Реф.	Реферат
Соб	Собеседование
Тест	Тестирование
КР	Подготовка контрольной работы

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Фонд оценочных средств хранится на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» представлены в разделе II «Содержание дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка», необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения основной профессиональной образовательной программы включают в себя:

1 Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

Тесты по дисциплине «Коммерческая деятельность»

1. Средой обращения является:

- а) место встречи изготовителя с покупателем;
- б) склад комплектующих изделий;
- в) товарный рынок;
- г) цехом по ремонту тары, поддонов.

2. Объектом коммерческо-хозяйственных взаимоотношений между субъектами рынка служит:

- а) договор;
- б) банк;
- в) товар;
- г) рыночная материально-техническая база.

3. Инфраструктура товарного рынка это:

- а) предприятие АПК;
- б) взаимодействия цехов и участков предприятия;
- в) научно-производственные объединения на рынке;
- г) предприятие, организация, функционирующие в сфере обращения.

4. Товар представляет собой:

а) продукт собственного производства, предназначенный для потребления в своем домашнем хозяйстве;

- б) вещь, обеспечивающая комфортные условия существования;
- в) предмет труда, предназначенный для индивидуального потребления;
- г) предмет, обладающий полезностью и предназначенный для продаж.

5. Предпринимательская деятельность развивается в условиях:

- а) жесткого государственного регулирования коммерческо-хозяйственных связей;
- б) рыночного хозяйства;
- в) административно-командной системы;
- г) соперничества в сферах производства и обращения.

2. Курсовая работа по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» учебным планом не предусмотрена.

3. Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов зачету
1.	Понятие и характеристика рынка как экономической категории

2.	Рыночная инфраструктура как система
3.	Классификация рынков
4.	Понятие и характеристика элементов среды предприятия
5.	Элементы и функции инфраструктуры товарного рынка.
6.	Роль государства в формировании рыночной инфраструктуры.
7.	Сущность и задачи коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
8.	Комплексный ситуационный анализ рынка
9.	Понятие и функции коммерческой деятельности
10.	Роль предприятий торговли как элемента инфраструктуры рыночной экономики.
11.	Методы исследования рыночной инфраструктуры
12.	Характеристика предприятий торговли
13.	Роль посредников в инфраструктуре товарного рынка
14.	Типология интегрированных систем распределения в коммерческой деятельности
15.	Характеристика агентских фирм.
16.	Составляющие стратегии коммерческой деятельности торгового предприятия
17.	Характеристика дилерских фирм
18.	Характеристика дистрибьюторских фирм.
19.	Брокерские организации, брокерские конторы их характеристика.
20.	Бартерные конторы и характеристика деятельности.
21.	Оценка эффективности элементов торгово-посреднического комплекса
22.	Риелторские фирмы их деятельность на товарном рынке
23.	Торгово-промышленные палаты (ТПП) их роль и деятельность на товарном рынке.
24.	Банковская система РФ: уровни и структура.
25.	Положение, функции и статус ЦБР
26.	Характеристика деятельности банков на товарном рынке
27.	Принципы деятельности коммерческих банков
28.	Классификация банковских операций и оказания услуг банка.
29.	Особенности банковского маркетинга (цели, задачи, принципы)
30.	Инструменты банковского маркетинга
31.	Клиринговые учреждения особенности их деятельности
32.	Кредитная политика банка, ее элементы
33.	Лизинговые операции коммерческих банков
34.	Расчетные операции коммерческих банков.
35.	Система безналичных расчетов, ее элементы
36.	Эффективность отдельных форм безналичных расчетов
37.	Маркетинговая деятельность коммерческого банка
38.	Валютные операции.
39.	Валютная биржа: характеристика деятельности.
40.	Понятие и сущность фондового рынка
41.	Характеристика ценных бумаг
42.	Характеристика товарной биржи.
43.	Торговля опционами по фьючерсным контрактами.
44.	Сущность и функции лизинга.
45.	Участники лизинга.
46.	Виды лизинга и договор лизинга
47.	Классификация рыночных инфраструктур на товарном рынке
48.	Договор лизинга: структура, содержание.
49.	Преимущества лизинга
50.	Экономическое содержание страхования и его значение в коммерческой деятельности
51.	Характеристика элементов сервисного комплекса
52.	Субъекты страхового рынка
53.	Объект страхового рынка их формы и виды
54.	Виды страхования: классификация, характеристика
55.	Порядок оформления и осуществления страхования

56.	Основные понятия лизинга. Объекты и субъекты лизинга.
57.	Факторные рынки. Субъекты факторных рынков
58.	Характеристика консалтинговых компаний.
59.	Страхование коммерческих рисков.
60.	Государственное регулирование страховой деятельности

Практические задания к зачёту

Номер задачи	Перечень задач к зачёту
1	Задача 1 По результатам маркетинговых исследований реализованный спрос населения региона X в прошедшем году составил 300 млн. руб., а в текущем он возрос еще на 50 млн. руб. Цена за единицу товара X за тот же период снизилась на 10% и составила 300 руб. Эластичен ли спрос на товар X по цене?
2	Задача 2. Оптовое предприятие реализует три вида продукции А, Б, В. Руководство, проведя наблюдение в течении некоторого периода, выявило следующие закономерности: при увеличении цены объемы реализации продукции А не меняются, продукция Б – постепенно уменьшаются, продукции В – резко уменьшаются. При снижении цен объемы реализации продукции А остаются на том же уровне, продукции Б – постепенно увеличиваются, продукции В – резко возрастают. Спрос, на какую продукцию эластичен по цене?
3	Задача 3. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют: на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей. Норматив запаса готовой продукции составляет 2 млн. руб. В планируемом периоде реализованной считается продукция по факту оплаты, однако, стабильным потребителям и дилерам отгрузка осуществляется под прошедшие через банк потребителя платежные поручения. Удельный вес данной группы потребителей составляет порядка 40% объема поставки. При этом средний срок пробега платежных документов и отсрочки платежа составляет 5 дней. Определить план производства и объем реализации продукции на планируемый квартал.
4	Задача 4. Определить оптимальную величину серии выпускаемой продукции и среднегодового запаса, соответствующих минимальным суммарным издержкам по складированию продукции и подготовке производства. Исходные данные: 1.Возможный выпуск товара «А» за год составляет 264 тыс. штук. 2.Объем реализации за год - 60 тыс. штук 3.Средние переменные издержки - 20 дол. 4.Издержки по подготовке производства на каждую серию - 3200 дол. 5.Издержки по складирование готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.
5	Задача 5. Рассчитайте необходимое количество рабочих мест контролеров-кассиров для проектируемого магазина «Универмаг» с торговой площадью 1200 кв. м на основании следующих данных: площадь торгового зала, приходящаяся на одного покупателя согласно СНиП – 2,5 кв. м; среднее время расчета с одним покупателем – 40 сек. ; коэффициент использования рабочего времени кассира – 0,9.
6	Задача 6. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделать выводы. Исходные данные: Годовая потребность в материалах = 1200 шт. Стоимость хранения единицы материала в месяц = 280 ден. ед. Стоимость заказа и доставки одной партии, в т.ч. НДС = 420 ден. ед. Время доставки материала от поставщика = 25 дней.

7	Задача 7. Компания «А», занимающаяся реализацией продуктов питания, решила приобрести склад для расширения рынка сбыта на юго-востоке Москвы. Она предполагает, что годовой грузооборот склада должен составить 16 тыс. т при среднем сроке хранения груза 25 дней. Определить необходимую емкость склада.																				
8	Задача 8. Оцените эффективность использования площади торгового зала продовольственного магазина на основании следующих данных: площадь торгового зала – 200 кв. м, площадь выкладки товаров – 120 кв. м, площадь, занятая под оборудованием, – 50 кв. м. При необходимости разработайте рекомендации по повышению эффективности использования площади торгового зала магазина.																				
9	Задача 9. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам: <table border="1" data-bbox="359 600 1358 831"> <thead> <tr> <th>Показатель</th> <th>Система 1</th> <th>Система 2</th> <th>Система 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Годовые эксплуатационные затраты, у.е.</td> <td>7050</td> <td>9020</td> <td>6100</td> </tr> <tr> <td>Годовые транспортные затраты, у.е.</td> <td>3500</td> <td>4850</td> <td>7040</td> </tr> <tr> <td>Единовременные затраты, у.е.</td> <td>50000</td> <td>60000</td> <td>40000</td> </tr> <tr> <td>Срок окупаемости системы, лет</td> <td>5,2</td> <td>5,5</td> <td>4,9</td> </tr> </tbody> </table>	Показатель	Система 1	Система 2	Система 3	Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100	Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040	Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000	Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9
Показатель	Система 1	Система 2	Система 3																		
Годовые эксплуатационные затраты, у.е.	7050	9020	6100																		
Годовые транспортные затраты, у.е.	3500	4850	7040																		
Единовременные затраты, у.е.	50000	60000	40000																		
Срок окупаемости системы, лет	5,2	5,5	4,9																		
10	Задача 10. Фирма-дистрибьютор получает товары от большого количества поставщиков и рассылает их покупателям по почте. Циклическое изменение потребности в складских площадях постоянно и составляет в течение года: I квартал – 60 000 кв.м, II квартал – 100 000 кв.м, III квартал – 120 000 кв.м, IV квартал – 100 000 кв.м. При строительстве собственного склада постоянные издержки составляют 600 000 долл., а переменные – 10 долл./кв. м. Издержки на эксплуатацию составляют 0,1 долл./кв. м в год. При аренде общественного склада плата составляет 0,95 долл./кв. м. Определить, нужно ли строить собственный склад при сроке эксплуатации 20 лет? Если да, то какой площади – 60 000 кв.м, 100 000 кв.м или 120 000 кв.м (с дополнительной арендой общественных складов или с недогрузкой собственного склада)? Расчет оформить в виде таблицы.																				
11	Задача 11. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота; склад работает в одну смену (продолжительность смены – 10 часов); эксплуатационная производительность электропогрузчика – 11000 кг/час; коэффициент неравномерности грузооборота – 1,2; количество нерабочих дней в году – 105.																				
12	Задача 12. Предприятие продает 8000 штук изделий по цене 30 руб. за единицу. Переменные затраты составляют 15 руб. в расчете на единицу продукции. Постоянные расходы предприятия – 60000 руб. Предприятие имеет свободные производственные мощности. Потенциальный покупатель желает приобрести 500 ед. изделий по цене 21 руб. за единицу. Следует ли предприятию принимать дополнительный заказ по пониженной цене?																				
13	Задача 13. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 485676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 441479 тыс.руб. Издержки обращения – 12142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.																				
14	Задача 14. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных:																				

	<p>Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
15	<p>Задача 15. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 585676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 521479 тыс.руб. Издержки обращения – 842 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
16	<p>Задача 16. Определить объем валового дохода и чистой прибыли на основе следующих данных: Товарооборот- 285676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 241479 тыс.руб. Издержки обращения – 742 тыс.руб.</p>
17	<p>Задача 17. Определить объем издержек обращения предприятия на основе следующих показателей: Товарооборот – 593638 тыс.руб. Себестоимость - 555312 Валовой доход – 38326 тыс.руб. Прибыль от продаж – 18326 тыс.руб.</p>
18	<p>Задача 18. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 355476 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 311079 тыс.руб. Издержки обращения –944 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
19	<p>Задача 19. Определить объем чистой прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 593638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 555312 тыс.руб. Валовой доход –38326тыс.руб. Проценты к получению – 388 тыс.руб. Проценты к оплате – 1182 тыс.руб. Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
20	<p>Задача 20. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных: Товарооборот- 493638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 455312 тыс.руб. Проценты к получению – 288 тыс.руб. Проценты к оплате – 982 тыс.руб. Прочие доходы – 3891 тыс.руб. Прочие расходы – 5676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
21	<p>Задача 21. Определить объем чистой прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 693638тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 605312 тыс.руб. Прочие доходы – 9891 тыс.руб. Прочие расходы – 10676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
22	<p>Задача 22. Определить объем валовой прибыли предприятия, прибыли от продаж, чистую прибыль на основе следующих данных: Товарооборот- 5768 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4163 тыс.руб. Управленческие расходы –142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>

23.	Задача 23. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 5103тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 4227 тыс.руб. Издержки обращения –802 тыс.руб. Прочие расходы. – 39 тыс.руб. Прочие доходы – 29 тыс.руб.
24	Задача 24. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
25	Задача 25. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 6203тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
26	Предприятие по производству хлебобулочных изделий ОАО «Сочинский» более 8 лет действует на рынке. Емкость данного рынка составляет около 100 тыс. тонн в год. Объем продаж предприятия составляет 45 тыс. тонн в год. На местном рынке предприятие реализует 90 %, поэтому, освоив местный рынок, предприятие постоянно ищет новые рынки сбыта своей продукции. Доля ОАО «Сочинский» на местном рынке составляет %.
27	Страховая компания «Гарант» в четыре этапа определила свой целевой сегмент рынка. На первом этапе было выбрано 50 % потребителей, на втором этапе - 75 %, на третьем - 60 %, на четвертом - 50 %. Какую долю рынка составляет целевой сегмент фирмы?
28	Какой канал распределения более эффективный: 1) канал нулевого уровня: расходы, связанные с содержанием собственной розничной торговой сети, составляют 250 млн. руб., издержки обращения – 100 млн. руб., прибыль от реализации товара 251 – 700 млн. руб.; 2) одноуровневый канал: издержки обращения 160 млн., прибыль может достигнуть 120 млн. руб.; 3) двухуровневый канал: издержки обращения – 80 млн. руб., плановая прибыль 120 млн. руб.
29	Крупная машиностроительная компания выводит на национальный рынок новый вариант кондиционеров. Компания осуществляет продажу своих товаров в нескольких регионах страны. Каким образом компания должна построить свою систему распределения (уровень каналов распределения, стратегия распределения, средства мотивации участников канала)?
30	Торговая компания повысила цены на ручки «Паркер» с 800 руб. до 1200 руб., объем продаж за месяц при этом снизился в два раза (с 1000 до 500 ручек). Определить эластичность спроса и динамику изменения общего товарооборота компании.

4 Типовые задания к практическим занятиям

Вопросы для собеседования:

1. В чем заключается цель классификации рынков?
2. Какие признаки классификации Вы знаете?
3. Как можно охарактеризовать рынки по признаку основной выполняемой функции?
4. Как различают рынки по признаку специализации?

5. Какие формы воздействия государства в рыночных отношениях Вы знаете?

Тематика рефератов

1. Роль рынка в сфере товарного обращения.
2. Тенденции развития потребительского рынка в России на современном этапе.
3. Сущность и функции рыночных отношений в сфере товарного обращения.
4. Механизм проведения структурной политики. Государственное регулирование рынка.

5. Перечень лабораторных работ

Лабораторные задания по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» учебным планом не предусмотрены.

6. Типовые задания к интерактивным занятиям

Учебным планом не предусмотрены.

7. Примеры тестов для контроля знаний

1. Основная причина существования оптовой торговли как промежуточного звена между производителем и торговой точкой, заключается в том, что она:

- а) увеличивает эффективность распределения продуктов
- б) способствует росту продаж фирмы-производителя
- в) способствует росту продаж розничных торговцев
- г) берет на себя ответственность за транспортировку грузов от производителя до розничного торговца

2. Функции предприятий оптовой торговли:

- а) кредитование товаропроизводителей;
- б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров;
- в) формирование рационального товарного ассортимента;
- г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей.

3. Услуги, оказываемые предприятиями оптовой торговли:

- а) технологические;
- б) информационно-консультативные;
- в) дизайнерские;
- г) учетно-статистические.

4. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров

- а) крупными партиями;
- б) торговым предприятием;
- в) оптовым посредникам для последующей перепродажи;

5. Посредники принимают на себя:

- а) финансовые риски;
- б) страховые обязательства;
- в) стабилизацию ценообразования;
- г) заботу по товарному сбыту.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» представлена в таблице 6:

Вид учебных занятий	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические занятия	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Контрольная работа (индивидуальные задания для заочной формы обучения)	Знакомство с основной и дополнительной литературой, включая справочные издания, зарубежные источники, конспект основных положений, терминов, сведений, требующихся для запоминания и являющихся основополагающими в этой теме. Составление аннотаций к прочитанным литературным источникам и др.
Реферат	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Собеседование	Ответы на устные вопросы при текущем контроле. Выступление студента при ответе на поставленный вопрос является основной формой контроля и оценки его успеваемости. Когда контроль проводится в форме устного выступления, от студента требуется умение в сжатые сроки подготовить свой ответ, убедительно выступить и правильно ответить на дополнительные вопросы.
Тестовое задание	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом, таблица 7:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий и рубежный контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (зачет)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля по результатам текущего контроля в 5 семестре представлен в таблице 8:

Таблица 8

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1 Рынок как условие и объективная экономическая основа развития экономики	Собеседование	1
	Тема 2 Основные элементы инфраструктур рынка	Собеседование, реферат. презент	3
	Тема 3 Сущность, задачи и цели организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	Собеседование, реферат, тест	3
	Тема 4 Организация коммерческой деятельности банка	Собеседование, реферат презент.	3
	Тема 5 Организация коммерческой деятельности страховых компаний	Собеседование, реферат	3
	Тема 6 Формирование инфраструктуры лизингового рынка РФ	Собеседование, тест, реферат	4
	Тема 7. Организации на	Собеседование, реферат	3

	товарном рынке по оказанию услуг		
Всего			20

2) Критерии оценки курсовой работы

Курсовая работа учебным планом не предусмотрена

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Критерии балльной оценки тестовых заданий.

1 балл выставляется студенту, при условии его правильного ответа не менее чем на 90% тестовых заданий

0,8 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 70 до 89% тестовых заданий

0,5 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа от 50 до 69% тестовых заданий

0,2 балла выставляется студенту при условии его правильного ответа менее чем на 50% тестовых заданий

Критерии балльной оценки доклада/реферата

1 балл - (отлично) - ставится студенту, демонстрирующему полное знание фактического материала, при полной реализации цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в реферате, докладе проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; при высокой степени обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению), при использовании современных литературных источников;

0,8 балла - (хорошо) заслуживает студент, демонстрирующий знание материала, при достаточной реализации цели и задач исследования вопроса (новизна и актуальность поставленных в реферате проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели; при достаточной степени обоснованности аргументов и обобщений (полнота, глубина, всесторонность раскрытия темы, логичность и последовательность изложения материала, корректность аргументации и системы доказательств, характер и достоверность примеров, иллюстративного материала, широта кругозора автора, наличие знаний интегрированного характера, способность к обобщению), при использовании литературных источников;

0,5 балла - (удовлетворительно) выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; реферат оформлен в не полном соответствии с общими требованиями написания реферата, в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата;

0,2 балла и менее - (неудовлетворительно) заслуживает студент, не выполнивший программу задания: содержание реферата не соответствует заявленной в названии тематике или в реферате отмечены нарушения общих требований написания реферата; есть ошибки в техническом оформлении; есть нарушения композиции и структуры; в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; не в полном объеме представлен список использованной литературы, есть ошибки в его оформлении; отсутствуют или некорректно оформлены и не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата.

При подготовке реферата с презентацией предполагаются следующие критерии оценки:

2 балла - (отлично) - ставится студенту, демонстрирующему полное знание фактического материала, при полной реализации цели и задач исследования (новизна и актуальность поставленных в реферате, докладе проблем, правильность формулирования

цели, определения задач исследования), при использовании современных литературных источников, представленной презентации;

1,5 балла - (хорошо) заслуживает студент, демонстрирующий знание материала, при достаточной реализации цели и задач исследования вопроса (новизна и актуальность поставленных в реферате проблем, правильность формулирования цели, определения задач исследования, правильность выбора методов решения задач и реализации цели); при использовании современных литературных источников, представленной презентации;

1 балл - (удовлетворительно) выставляется студенту, если содержание реферата соответствует заявленной в названии тематике; в целом содержательно реферат соответствует заявленной тематике, но есть погрешности в техническом оформлении презентации; логические нарушения в представлении материала;

0,5 балла и менее - (неудовлетворительно): содержание реферата и презентации не соответствует заявленной в названии тематике есть ошибки в техническом оформлении; нарушения композиции и структуры.

Критерии балльной оценки собеседования

Оценка выставляется с учетом следующих критериев:

«отлично» (1 балл) - выставляется студенту при полном усвоении программного материала по дисциплине, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах при видоизменении задания с приведением достаточного количества примеров, подкрепляющих изложение теоретических аспектов дисциплины;

«хорошо» (0,8 балла) - выставляется студенту, при знании программного материала, грамотном изложении, без существенных неточностей в ответе, при способности подкрепить теоретический материал рядом практических примеров;

«удовлетворительно» (0,5 балла) - выставляется студенту при условии, если основной материал усвоен, при ответе допускаются неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдается нарушение последовательности в изложении программного материала, затруднения в подкреплении изложения программного материала практическими примерами;

«неудовлетворительно» (0,2 и менее балла) - выставляется студенту, если при ответе студент показывает незнание программного материала, при ответе возникают значительные ошибки, затруднения в подкреплении программного материала практическими примерами.

Критерии балльной оценки контрольной работы (для студентов заочной формы обучения).

«зачтено» (20-40 баллов) - выставляется студенту при глубоком и полном раскрытии вопросов контрольной работы, полных, последовательных, грамотных и логически излагаемых ответах с приведением достаточного количества примеров, на основе анализа нескольких современных литературных источников;

«незачтено» (менее 20 баллов) - выставляется студенту при недостаточном раскрытии вопросов контрольной работы на основе анализа одного литературного источника; если работа является плагиатом.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям

Лабораторные работы не предусмотрены учебным планом.

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Интерактивные занятия учебным планом не предусмотрены

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы 9

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
1. Подготовка научной статьи	10

2. Участие в конференции	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» в 5 семестре проводится по вопросам, включающим два теоретических вопроса и 1 практическое задание, и соответствует 40 баллам. Оценка по результатам зачета выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на первый вопрос – 15 баллов;
- правильный ответ на второй вопрос- 15 баллов;
- правильное выполнено задание – 10 баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	«зачтено»	ОК-2	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка <p>Владет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
		ОК-6	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок. <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать правовые знания в области коммерческой деятельности, - пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений. <p>Владет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка

		ПК- 6	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения; - критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры; - осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций, - заключать договора и контролировать их выполнение. <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров; -навыками заключения договоров и проведения торговых операций; -навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.
70 – 84 баллов	«зачтено»	ОК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
		ОК-6	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> использовать правовые знания в области коммерческой деятельности. - пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования правовых знаний при проведении торговых операций в


			<p>инфраструктуре рынка</p> <p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их суть и условия заключения; - критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры; - осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций, - заключать договора и контролировать их выполнение. <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров; -навыками заключения договоров и проведения торговых операций; -навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.
50 – 69 баллов	«зачтено»	<p>ОК-2</p> <p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</p>	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <p>методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка</p>
		<p>ОК-6</p> <p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать правовые знания в области коммерческой деятельности. - пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования правовых знаний 	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать правовые знания в области коммерческой деятельности. - пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования правовых знаний

			<p>при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка</p> <p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их суть и условия заключения; - критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры; - осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций, - заключать договора и контролировать их выполнение. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров; - навыками заключения договоров и проведения торговых операций; - навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения
менее 50 баллов	«не зачтено»	ОК-2	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основы функционирования экономики, основные показатели эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре товарного рынка <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> методами оценки эффективности результатов коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка
		ОК-6	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правовые и нормативные документы в области коммерческой деятельности, требования нормативных документов при организации торговых сделок. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> использовать правовые знания в области коммерческой деятельности. - пользоваться нормативными документами при заключении и исполнении торговых контрактов и соглашений. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками использования правовых знаний

		<p>при проведении торговых операций в инфраструктуре рынка</p> <p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - разновидности договоров в инфраструктуре рынка, их сущность и условия заключения; - критерии выбора деловых партнеров; особенности заключения торговых сделок и контроля их выполнения <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выбирать деловых партнеров, проводить с ними переговоры; - осуществлять деловое общение, в частности публичные выступления, дискуссии, переговоры, проведение презентаций, - заключать договора и контролировать их выполнение. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> -навыками выбора деловых партнеров, проведения с ними переговоров; -навыками заключения договоров и проведения торговых операций; -навыками и этикой делового общения при заключении торговых сделок в инфраструктуре рынка и контроля их выполнения.
--	--	--

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ


Рабочая программа по дисциплине «Инфраструктура товарного рынка» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания
протокол от 17.03.2020 № 8

И.о. заведующего кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,
протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель  Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова,
Протокол от 26.03.2020 № 11

Председатель  А.В. Петровская

Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания
протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой  Е.Н. Губа

Согласовано на заседании МС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель  Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
протокол от 24.02.2022 № 10

Председатель  А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В.Плеханова

Карта обеспеченности дисциплины «Инфраструктура товарного рынка» учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами»

Кафедра торговли и общественного питания


ОПОП ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) Коммерция

Уровень подготовки Бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1	Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп.	М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 - Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=317391	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп.	М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=329767	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Диянова С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова	М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9 http://znanium.com/bookread2.php?book=320695	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				3			1,0

1	2	3	4	5	6	7	8
Дополнительная литература							
1	Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - 2-е изд.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 224 с. (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-006593-9; - Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=398696	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
2	Петров А.М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М.Петров	М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 396 с. – ISBN 978-5-905554-97-1; Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=507956	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В.	М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - ISBN 978-5-394-02599-0; Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=557756	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
4	Кобелев И.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности коммерческих организаций: Учебное пособие / И.В. Кобелева, Н.С. Ивашина.	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 256 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-010078-4; Режим доступа: http://znanium.com/bookread2.php?book=469818	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
5	Дашков Л.П., Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп	М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=329767	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
6	Основы коммерции: Учебное пособие / Г.А. Яковлев. -	М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 224 с. –(Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-010331-0; http://znanium.com/bookread2.php?book=484736	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				6			1,0

Преподаватель  С.Н. Диянова

Зав. кафедрой  Е.Н. Губа

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво