

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 17.09.2025 14:33:41

Уникальный программный ключ:

798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6a3a110c8c3199

Приложение 3

к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение
направленность (профиль) программы Товарная экспертиза,
оценочная деятельность и управление качеством

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

Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.19 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

**Направленность (профиль) программы «Товарная экспертиза, оценочная деятельность и
управление качеством»**

Уровень высшего образования *Бакалавриат*

Год начала подготовки 2024

Краснодар – 2023 г.

Составитель:

К.т.н., доцент, доцент КТРБ

Н.И. Денисова

Рабочая программа одобрена на заседании кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса протокол №7 от 28.02.2023 г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	4
ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	4
МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ.....	5
ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ И ВИДЫ УЧЕБНОЙ РАБОТЫ.....	5
ПЕРЕЧЕНЬ ПЛАНИРУЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.....	6
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	7
III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	
ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА.....	10
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.....	11
ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ.....	11
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ.....	12
ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ	
«ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ	
ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ	
ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	12
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	12
IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ	
ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ	
ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ОСВОЕНИЯ	
КОМПЕТЕНЦИЙ.....	13
VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И	
ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ.....	14
АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	38

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

Цель и задачи освоения дисциплины

Целью изучения дисциплины «Торговое дело» является обучение студентов основам и базовым понятиям коммерческой деятельности, приобретение навыков решения задач в области организации торговых процессов, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приёмкой и реализацией товаров, формирование у студентов компетенций по экономическим основам функционирования торговых организаций, включая основные показатели их хозяйственной деятельности и определяющие их факторы.

Задачи дисциплины

- раскрыть основные положения, базовые категории и законы экономических наук, использовать экономические знания при решении профессиональных задач;
- изучить понятия торгового дела как основной составляющей рыночного обмена, развития экономических отношений, продвижения товаров и услуг и получения прибыли;
- показать роль государственного регулирования в развитии отрасли;
- ознакомить с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- сформировать у будущих специалистов знания и практические навыки рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле;
- изучить особенности организации и управления торговой деятельностью на уровне предприятий оптовой и розничной торговли, освоить новые подходы к созданию современных интегрированных торговых систем;
- - изучить особенности реализации основных торговых процедур и операций: установления хозяйственных связей, формирования товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.;
- привлекать современные методы сбора, обработки и анализа данных для исследования показателей, процессов и явлений, происходящих в торговых организациях;
- научить анализировать эффективность деятельности торговых предприятий, использовать экономические знания при решении профессиональных задач.

Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Торговое дело», относится к обязательной части учебного плана.

Объем дисциплины и виды учебной работы

Таблица 1

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения	
	<i>очная</i>	<i>очно-заочная</i>
Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ	
Объем дисциплины в акад. часах	180	
Промежуточная аттестация: форма	экзамен	экзамен
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего:	106	60
1. Аудиторная работа (Ауд.), акад. часов всего, в том числе:	102	56
• лекции	48	26
• практические занятия	54	30

• лабораторные занятия	-	-
в том числе практическая подготовка	-	-
2. Индивидуальные консультации (ИК)	-	-
3. Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	-	-
4. Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2
5. Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	2	2
Самостоятельная работа (СР), всего:	74	120
в том числе:		
• самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	32	32
• самостоятельная работа в семестре (СРс)	42	88
в том числе, самостоятельная работа на курсовую работу	-	-
• изучение ЭОР	-	-
• изучение онлайн-курса или его части	-	-
• выполнение индивидуального или группового проекта	-	-
• и другие виды работ	42	88

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Таблица 2

Формируемые компетенции	Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения
УК-10. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-10.1. Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике	УК-10.1. 3-1. Знает основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные)
		УК-10.1. 3-2. Знает принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин)
		УК-10.1. 3-3. Знает факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения развития, понимает необходимость долгосрочного устойчивого

		развития
		УК-10.1. 3-4. Знает особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов
		УК-10.1. 3-5. Знает сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности
		УК-10.1. 3-6. Знает понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетной, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, понимает влияние государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов
		УК-10.1. У-1. Умеет критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений
	УК-10.2. Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей	УК-10.2. 3-1. Знает основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета
		УК-10.2. У-1. Умеет оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты
		УК-10.2. У-2. Умеет вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты
		УК-10.2. У-3. Умеет решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла
	УК-10.3. Использует финансовые	УК-10.3. 3-1. Знает основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования для достижения финансового благополучия
		УК-10.3. 3-2. Знает виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения

	инструменты для управления личными финансами, контролирует собственные экономические и финансовые риски	УК-10.3. У-1. Умеет пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать условия финансовых продуктов и положения договоров с финансовыми организациями
		УК-10.3. У-2. Умеет оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими
ОПК-1. Способен применять естественнонаучные и экономические знания при решении профессиональных задач в области товароведения	ОПК-1.2. Решает профессиональные задачи с использованием экономических знаний	ОПК-1.2. З-1. Знает экономические дисциплины в объеме, необходимом для профессиональной деятельности
		ОПК-1.2. У-1. Умеет решать профессиональные задачи, применяя экономические знания

II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ
этапы формирования и критерии оценивания сформированности компетенций

Таблица 3

Для студентов очной формы обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме (ам)/ разделу или по всему курсу в целом)	
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Катгк. Катг	Всего						
		Семестр 4											
	Раздел 1. Сущность коммерческой работы												
1.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	6	4	-	-	5/-	15	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 3-2; УК-10.1 3-5; УК-10.1 У-1 ОПК-1.2 3-2; ОПК-1.2 У-1	О	Т	ДИ	
2.	Тема 2. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	4	6	-	-	5/-	15	УК-10.1 УК-10.3	УК-10.1 3-2; УК-10.1 3-5; УК-10.1 У-1. УК-10.3 У-1	О	Т, К.	СЗ	
3.	Тема 3. Основы организации и технологии товародвижения	4	4	-	-	4/-	12	УК-10.1	УК-10.1 3-2; УК-10.1 3-5; УК-10.1 У-1	О	Т	ДИ	
	Раздел 2. Оптовая торговля												
4.	Тема 4. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	6	6	-	-	5/-	17	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 3-2; УК-10.1 3-5; УК-10.1 3-6; УК-10.1 У-1 ОПК-1.2 3-1; ОПК-1.2 У-1	Груп. дис.	К	СЗ	

5.	Тема 5. Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	8	8	-	-	5/-	21	УК-10.1	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1	3-1; 3-5; У-1	Гр.д.	-	СЗ, ДИ
6.	Тема 6. Товарные склады, их устройство и планировка. Технология и организация складских операций.	6	8	-	-	6/-	20	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 УК-10.1 ОПК-1.2	3-5; У-1 У-1	О	Т	Д
Раздел 3. Розничная торговля													
7.	Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, принципы размещения. Основы технологической планировки магазинов	8	10	-	-	6/-	24	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 ОПК-1.2 ОПК-1.2	3-2 3-3 3-5 У-1 3-1 У-1	Груп. диск.	Т	СЗ
8.	Тема 8. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	6	8	-	-	6/-	20	УК-10.1 УК-10.2	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 УК-10.2	3-3 3-5 У-1 У-1	Груп. диск.	-	ДИ, Д
	Консультация перед экзаменом (КЭ)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-	-
	Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-	-
	Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)	-	-	-	-	32/-	32	-	-	-	-	-	-
	Итого	48	54	-	-	74/4	180	-	-	-	-	-	-

Для студентов очно-заочной формы обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Трудоемкость, академические часы						Индикаторы достижения компетенций	Результаты обучения** (знания, умения)	Учебные задания для аудиторных занятий	Текущий контроль	Задания для творческого рейтинга (по теме (ам)/ разделу или по всему курсу в целом)	
		Лекции	Практические занятия	Лабораторные занятия	Практическая подготовка	Самостоятельная работа/ КЭ, Каттэк, Катт	Всего						
	Семестр 4												
	Раздел 1. Сущность коммерческой работы												
1.	Тема 1. Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Объекты и субъекты коммерческой деятельности	4	4	-	-	15/-	23	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 ОПК-1.2 ОПК-1.2	3-2 3-5; У-1 3-2; У-1	О.	Т	ДИ
2.	Тема 2. Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров	2	2	-	-	10/-	14	УК-10.1 УК-10.3	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 УК-10.3	3-2; 3-5; У-1. У-1	О.	Т, К.	СЗ,
3.	Тема 3. Основы организации и технологии товародвижения	2	2	-	-	10/-	14	УК-10.1	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1	3-2; 3-5; У-1	О	Т	ДИ
	Раздел 2. Оптовая торговля												
4.	Тема 4. Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле	4	2	-	-	10/-	16	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 ОПК-1.2 ОПК-1.2	3-2; 3-5; 3-6; У-1 3-1; У-1	Груп. диск.	К	СЗ
5.	Тема 5. Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли	4	6	-	-	10/-	20	УК-10.1	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1	3-1; 3-5; У-1	Груп. диск.	-	СЗ, ДИ

6.	Тема 6. Товарные склады, их устройство и планировка. Технология и организация складских операций.	4	4	-	-	13/-	21	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 УК-10.1 ОПК-1.2	3-5; У-1 У-1	О	Т	Д
Раздел 3. Розничная торговля													
7.	Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, принципы размещения. Основы технологической планировки магазинов	4	6	-	-	10/-	20	УК-10.1 ОПК-1.2	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 ОПК-1.2 ОПК-1.2	3-2 3-3 3-5 У-1 3-1 У-1	Груп. Диск.	Т	СЗ
8.	Тема 8. Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	2	4	-	-	10/-	16	УК-10.1 УК-10.2	УК-10.1 УК-10.1 УК-10.1 УК-10.2	3-3 3-5 У-1 У-1	Груп. диск.	-	ДИ, Д
	<i>Консультация перед экзаменом (КЭ)</i>	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-	-
	<i>Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии / сессии заочников (Каттэк)</i>	-	-	-	-	-/2	2	-	-	-	-	-	-
	<i>Самостоятельная работа в период экз. сессии (СРэк)</i>	-	-	-	-	32/-	32	-	-	-	-	-	-
	Итого	26	30	-	-	120/4	180	-	-	-	-	-	-

Формы учебных заданий на аудиторных занятиях:

Опрос (О.)

Групповая дискуссия (Груп.диск.)

Формы текущего контроля:

Тест (Т.)

Кейс (К.)

Формы заданий для творческого рейтинга:

Реферат/доклад (Р., Д.)

Ситуационное задание (СЗ)

Деловая игра (Д.и.)

III. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Денисова Н.И. Коммерческая деятельность предприятий торговли. Учебное пособие / Н.И.Денисова. М.: Магистр, 2022. – 480 с. ВО – Бакалавриат, Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=355610>
2. Иванов Г.Г. Управление торговой организацией: Учебник / Г.Г. Иванов, И.С. Лебедева, Т.В. Панкина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2020. - 368 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=356009>
3. Чеглов, В. П. Торговое дело. Экономика и управление розничными торговыми сетями: учебник / В.П. Чеглов. — М.: ИНФРА-М, 2021. — 309 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=365876>

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 6-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2023. - 398 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=431691>
3. Магомедов Ш. Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами: учебник для бакалавров / Ш. Ш. Магомедов. — 2-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 174 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358159>
4. Парамонова Т.Н. Маркетинг торгового предприятия / Парамонова Т.Н., Красюк И.Н., Лукашевич В.В. - М.: Дашков и К, 2020. - 284 с.: ISBN 978-5-394-02068-1 - Режим доступа: <https://znanium.ru/read?id=358504>
5. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: учебник / А.Н. Стерлигова.- М. : ИНФРА-М, 2019. — 430 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=337980>

НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации 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. № 230-ФЗ – <http://ivo.garant.ru/#/document/10164072/entry/0:8;>
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0;
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34154/#dst0
2. Федеральный закон от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28.12.2009 №381-ФЗ (с изменениями и дополнениями). - https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/
3. Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей». Издание содержит официальный текст Закона Российской Федерации от 7 февраля 1992 года №2300-1 «О защите прав потребителей» с последними изменениями и дополнениями. Питер, 2015. – 64 с. https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/
4. Федеральный Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 № 14-ФЗ (редакция от 29.12.2012, с изм. от 23.07.2013). Нормитика. 2013. – 48 с. Normative.contur http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17819/
5. Федеральный закон «Об акционерных обществах» М.: Эксмо, Серия: Российское законодательство с комментариями, 2012. – 160 стр. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/

6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 08.06.2020 г.) // Российская газета. – 2007. – № 164. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/
7. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01. 1996 г., ФЗ-№ 7 (с изм. от 17 июля 2009 г.). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8824/
8. Федеральный закон № 135-ФЗ 26 июля 2006 года «О защите конкуренции» (в редакции от 29.11.2010). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/
9. Федеральный Закон РФ «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» от 19.06.92 №3085-1 http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_608/
10. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ О лицензировании отдельных видов деятельности https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113658/
- 11.Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. N 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» (с изменениями и дополнениями) система гарант: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39768/
<http://base.garant.ru/12128965>
- 11.ГОСТ Р 51773-2001 «Розничная торговля. Классификация предприятий» <https://docs.cntd.ru/document/1200025420>
- 12.ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования» <https://docs.cntd.ru/document/1200079267>
- 13.ГОСТ 17527-2003 «Упаковка. Термины и определения» <https://meganorm.ru/Data2/1/4294812/4294812988.htm>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННО-СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ

1. Справочно-правовая система Консультант Плюс, <http://www.consultant.ru>
2. Справочно-правовая система Гарант. . <http://www.garant.ru>
3. Кодексы и законы РФ - правовая справочно-консультационная система <https://www.consultant.ru/popular/>
4. Федеральная служба государственной статистики – <https://rosstat.gov.ru/>
5. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>

ПЕРЕЧЕНЬ ЭЛЕКТРОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

1. ЭБС «ИНФРА–М» <https://infra-m.ru/>
2. ЭБС «Лань» Книжная коллекция «Инженерно-технические науки» www.e.lanbook.com
3. ЭБС BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU: <http://elibrary.ru>
5. Компьютерные тестовые задания: система тестирования Indigo

ПЕРЕЧЕНЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ БАЗ ДАННЫХ

1. Базы данных Министерства экономического развития и торговли России, www.economy.gov.ru
2. Крупнейший российский информационный портал в области науки, технологии, медицины и образования <http://elibrary.ru>
3. Статистическая база данных по российской экономике <http://www.gks.ru>

ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

1. Журнал «Российское предпринимательство» <https://creativeconomy.ru/journals/rp>
- 2.Официальный сайт Министерства экономического развития <https://www.economy.gov.ru/>

- 3.Официальный сайт Министерства экономики Краснодарского края
<https://economy.krasnodar.ru/?C=D;O=A>
- 4.КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы) <http://cyberleninka.ru/>
- 5.Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». Библиотека экономической и управленческой литературы <http://www.eup.ru>
6. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала»
<https://eios.reakf.ru/>

ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ, ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

- 1.Операционная система Microsoft Windows 8.1, Microsoft Windows 10
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office Professional Plus 2010 (MS Word, MS Excel, MS Power Point, MS Access)
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса
4. Приложение для просмотра PDF файлов «Acrobat Adobe Reader»

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина «Торговое дело» обеспечена:

для проведения занятий лекционного типа:

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью, мультимедийными средствами обучения для демонстрации лекций-презентаций;

для проведения занятий семинарского типа (практические занятия,):

- учебной аудиторией, оборудованной учебной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации:

для самостоятельной работы:

- помещением для самостоятельной работы, оснащенным компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа к электронной информационно-образовательной среде университета.
- библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет. Оснащение: персональные компьютеры с выходом в сеть Интернет, с обеспечением доступа в информационно-образовательную среду вуза

IV. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

- Методические указания по проведению практических занятий и организации самостоятельной работы обучающихся
- Методические указания по подготовке и оформлению рефератов
- Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов
- Положение об учебно-исследовательской работе студентов

V. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ И УМЕНИЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы обучающегося. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы обучающегося осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе

оценки успеваемости и качества знаний студентов в процессе освоения дисциплины «Торговое дело» в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Таблица 4

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен)	40
ИТОГО	100

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний обучающихся «преподаватель кафедры, непосредственно ведущий занятия со студенческой группой, обязан проинформировать группу о распределении рейтинговых баллов по всем видам работ на первом занятии учебного модуля (семестра), количестве модулей по учебной дисциплине, сроках и формах контроля их освоения, форме промежуточной аттестации, снижении баллов за несвоевременное выполнение выданных заданий. Обучающиеся в течение учебного модуля (семестра) получают информацию о текущем количестве набранных по дисциплине баллов через личный кабинет студента».

VI. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Оценочные материалы по дисциплине разработаны в соответствии с Положением о фонде оценочных средств в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Тематика курсовых работ/проектов (не предусмотрена)

Типовой перечень вопросов к экзамену:

1.	Значение и виды оптовых ярмарок. Порядок заключения договоров на ярмарке
2.	Понятие коммерческой тайны. Требования защиты, предъявляемые к информации, методы защиты
3.	Государственная политика и меры по развитию торговой деятельности в РФ (или регионе)
4.	Коммерческие службы, состав и задачи
5.	Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
6.	Субъекты коммерческой деятельности на потребительском рынке и их характеристика.
7.	Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению капитала.
8.	Понятие и сущность товародвижения, его принципы и формы.
9.	Характеристика организационно-правовых форм торгового бизнеса: характеристика предприятий по объединению лиц.

10.	Объекты коммерческой деятельности: их характеристика. Услуги как специфический товар и объект коммерческой деятельности.
11.	Коммерческий риск: понятие, виды. Состав и оценка рисков в деятельности организаций торговли
12.	Роль договора во взаимоотношениях продавцов и покупателей. Классификация договоров.
13.	Процесс товародвижения, как основа организации коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
14.	Закупка товаров на оптовых ярмарках.
15.	Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков
16.	Виды коммерческой информации: их источники
17.	Понятие, сущность и задачи коммерческой деятельности. Факторы, влияющие на развитие коммерческой деятельности
18.	Понятие об ассортименте товаров и его классификация. Свойства и показатели ассортимента товаров.
19.	Порядок формирования и управление ассортиментом товаров на предприятиях торговли. Собственная торговая марка
20.	Формирование и регулирование ассортимента товаров на торговых предприятиях (оптовых и розничных): принципы, этапы, методы, контроль.
21.	Комплексный анализ товарного ассортимента (ABC, XYZ-анализ). Товарно-ассортиментная политика.
22.	Понятие сбыта продукции, его задачи. Каналы сбыта в системе товародвижения, понятие, виды, их выбор. Технология и организация доставки товаров.
23.	Коммерческая деятельность в оптовой торговле, ее сущность, функции и особенности. Особенности развития оптовой торговли на современном этапе и ее роль в системе товароснабжения.
24.	Оптовые предприятия, их функции, типы и виды, Кооперация и интеграция в оптовой торговле.
25.	Формы и методы оптовой продажи товаров и оценка их эффективности.
26.	Понятие о предприятиях (фирмах), их классификация и характеристика по виду деятельности
27.	Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
28.	Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений.
29.	Содержание складского технологического процесса и принципы его организации. Организация и технология хранения и отпуска товаров со склада.
30.	Продажа товаров со склада оптового звена. Характеристика методов, их организация.
31.	Организация управления торгово-технологическим процессом и организация труда на предприятиях оптовой торговли.
32.	Значение и содержание закупочной работы. Методы исследования рынков закупок и сбыта.
33.	Заявки и заказы на товар, их роль в торговле. Изучение и поиск коммерческих партнеров по закупке товаров. Этапы закупок товаров.
34.	Организация и технология закупок товаров у поставщиков. Классификация поставщиков

35.	Понятие хозяйственных связей по поставкам товаров Коммерческая работа по организации хозяйственных связей. Виды хозяйственных связей, их сущность и преимущества.
36.	Организация коммерческой деятельности по розничной продаже и торгового обслуживания покупателей. Сущность продажи товаров по «Методу ABC».
37.	Организация торгово-технологическим процессом в магазине, структура, техника и технология управления.
38.	Организация оказания торговых услуг покупателям. Оценка влияния современных технологий на качество оказания розничных услуг.
39.	Устройство и планировка помещений магазина. Выделение торговых зон в магазине с учетом психологии потребителя и особенности торгового процесса в этих зонах
40.	Организация коммерческой деятельности оптовых рынков
41.	Сущность розничной торговли: функции, классификация и особенности размещения розничных предприятий.
42.	Стимулирование продаж: классификация методов, ценовые и неценовые средства. Развитие розничных сетей в России.
43.	Выкладка товаров с учетом психологических особенностей посетителя торгового зала и адекватного распределения познавательного ресурса посетителя по мере движения по торговому залу и изучения товаров
44.	Типизация и специализация магазинов розничной торговой сети
45.	Инфраструктура оптовой торговли. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
46.	Организация и управление коммерческой деятельностью на выставках и ярмарках. Значение и виды оптовых ярмарок.
47.	Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах. Структура биржи. Органы управления и исполнительные органы биржи, их функции.
48.	Сущность, порядок проведения и организационные формы аукционов.
49.	Торговые дома: их задачи, функции и направления деятельности. Роль и функции оптовых рынков
50.	Формы кооперации в торговле (франчайзинг, лизинг)
51.	Мелкорозничная торговая сеть: понятие, виды, роль в товарном обращении
52.	Ассортимент товаров. Факторы формирования ассортимента
53.	Оптовый продовольственный рынок, его особенности
54.	Структура складских помещений.
55.	Структура розничной торговой сети. Система управления коммерческой деятельностью розничных предприятий.
56.	Современный подход к обслуживанию покупателей: выкладка, услуги, персонал, маркировка товаров и рекламно- информационное обеспечение.
57.	Использование приемов мерчендайзинга при организации торгового процесса.
58.	Система показателей для анализа эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.
59.	Формы товароснабжения. Транзитная и складская формы товароснабжения
60.	Закупка товаров и порядок заключения договоров на оптовых ярмарках
61.	Основные методы продажи товаров со склада
62.	Понятие коммерческой тайны и способы ее защиты

63.	Типизация и специализация магазинов розничной торговой сети
64.	Основные правила приемки товаров по количеству в торговых предприятиях
65.	Виды транспорта, используемого при перевозке товаров
66.	Сущность торгово-технологического процесса в магазине
67.	Характеристика методов продажи товаров в розничном предприятии
68.	Основные правила приемки товаров по качеству в торговом предприятии
69.	Схемы завоза товаров в розничную торговую сеть
70.	Организация коммерческой работы ярмарок и выставок
71.	Устройство магазина: основные зоны, требования к устройству.
72.	Устройство торгового зала магазина. Основные требования к устройству.

Практические задания (задачи) к экзамену:

1.	<i>Организаторы оптового оборота – это:</i> а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций; б) организации не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др); в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т.п.); г) все вышеперечисленные.
2.	<i>К коммерческим процессам относятся:</i> а) погрузка и разгрузка товаров; б) хранение товаров; в) изучение и прогнозирование спроса; г) подсортировка товаров; д) заключение договоров на поставку товаров; е) рекламно-информационная работа.
3.	<i>Классификация оптовых предприятий по роли в процессе товародвижения</i> а) универсальные, специализированные; б) выходные, торгово-закупочные, торговые; в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские; г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др

Типовые тестовые задания:

1. Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления - это ...

- а) товародвижение
- б) товароснабжение
- в) транспортирование

2. В зависимости от режима хранения склады бывают:

- а) специальные;
- б) досрочного завоза;
- в) сезонного хранения,
- г) общетоварные.

3. Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:

- а) дилер, дистрибьютор;
 - б) дилер, консигнатор;
 - в) дистрибьютор, агент, брокер;
 - г) комиссионер, агент, брокер.
4. Какой из указанных каналов товародвижения относится к прямому?
- а) посылочная торговля;
 - б) продажа через магазины производителя;
 - в) продажа через магазин дилера;
 - г) продажа через брокера;
 - д) продажа через магазин розничной торговли.
5. Формами организации товародвижения являются:
- а) складская.
 - б) магазинная.
 - в) транзитная.

Типовые ситуационные задания:

Ситуационные задания:

Ситуация 1

Вы, как студент 4-го курса очной формы обучения, организуете небольшой бизнес в свободное от учебы время в соответствии с вашими финансовыми и правовыми возможностями.

Задание: обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего бизнеса. Проведите тщательный экономический и правовой анализ таких возможных альтернатив

Ситуация 2

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –2400 кв.м, торговая –1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка».

Задание 1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию.

2. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Ситуационное задание к теме Организация и управление коммерческой деятельностью в сфере закупок товаров

Цель задания: Составить договор поставки

От Можайской швейной фабрики АЗО «Заря» 20 ноября 2015 г. за № 175 поступило коммерческое предложение Голицинскому райпотребсоюзу заключить договор на поставку швейных изделий на 2007 г. В письме швейной фабрики Голицинскому РПС предлагается в течение 20 дней с момента получения предложения (оферты) разработать и представить поставщику — Можайской швейной фабрике — проект договора на поставку швейных изделий. В связи с этим председатель правления Голицинского РПС поручил в указанный срок коммерческому отделу по группе швейных товаров подготовить с привлечением юриста, экономиста и бухгалтера РПС проект договора на поставку указанных товаров и после согласования его с правлением райпотребсоюза направить поставщику для подписания.

Условия и исходные данные для выполнения задания.

Для расчета суммы поставки и составления обоснованной спецификации к договору коммерческий аппарат райпотребсоюза должен использовать данные предшествующего года.

1. В предшествующем году на Можайской швейной фабрике АЗО «Заря» Голицинским РПС было закуплено одежды на 8,3 млн. руб. в следующем ассортименте (табл. 1).

2. По данным изучения и прогнозирования покупательского спроса закупку швейных изделий на Можайской швейной фабрике в новом закупочном периоде (году) Голицинский РПС

может увеличить на 20—25% за счет неудовлетворенного спроса на отдельные изделия, пользующиеся спросом у населения.

Это увеличение объема закупки следует отразить по отдельным ассортиментным позициям в приведенной спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора.

Следующим этапом является составление проекта договора поставки швейных изделий.

Типовые кейсы:

Тема Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики

Кейс-задание

Работа в малых группа (4-5 человек). Каждой группе выдается кейс-задание, с которым студенты работают в течение двух часов в отдельных аудиториях.

Кейс-задание включает ситуацию, когда руководитель предприятия направляет в командировку группу сотрудников для заключения договора поставки с потенциальным покупателем. Для успешного проведения переговоров с потенциальным покупателем студентам необходимо подготовить полный пакет документов и рекламные материалы.

Задание:

Студентам необходимо:

1. Разработать проект договора поставки;
2. Разработать спецификацию к договору поставки;
3. Разработать протокол разногласий;
4. Составить оферту
5. Разработать визитки, буклеты, рекламные листки, каталоги (по выбору).
6. Провести переговоры по плану, соблюдая логику продаж: блок уточнения информации; торговая презентация; совершение сделки.
7. Ответить на вопрос: «Назовите шесть причин, почему потенциальному покупателю следует заключить договор с именно с Вашим предприятием?»

Исходная информация о предприятиях (поставщике и покупателе) представлены в кейс-задании (пакет экзаменатора, приложение 3), показатели и критерии оценивания представлены в оценочном листе

Текст задания

Пензенская кондитерская фабрика входит в состав крупнейшей кондитерской компании России — Холдинга «Объединенные кондитеры». Среди компаний Холдинга такие крупные именитые московские предприятия, как ОАО «Рот Фронт», ОАО «Красный Октябрь», ОАО «Кондитерский концерн «Бабаевский».

Глядя на огромное предприятие, оснащенное самым современным оборудованием, трудно поверить, что все начиналось с небольшой кондитерской мастерской, где трудились всего десять человек, и объемы производства составляли не более 90 кг карамельной массы и 60 кг пряников в день. Такой Пензенская кондитерская фабрика была 80 лет назад. Несмотря на свой солидный возраст ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» сегодня — это динамично развивающаяся компания, которая упорно следует поставленной цели, выраженной в миссии предприятия: «Мы выпускаем продукцию, которая помогает делать жизнь приятней». Поэтому ассортиментный портфель компании оптимален с точки зрения выпускаемых групп кондитерских изделий, обновления ассортимента, качества продукции, цены.

Фабрика производит продукцию практически в каждом сегменте рынка кондитерских изделий, а это более 130 наименований:

- конфеты, ирис, драже, карамель,
- зефир, восточные сладости,

— вафли, пряники, печенье, вафельные торты.

На протяжении многих лет ПКФ выпускает кондитерские изделия, которые узнаваемы и любимы с самого детства: “Мишка косолапый”, “Трюфели”, “Красная Шапочка”, “Ромашка”, “Ласточка”, “Буревестник”, “Птичье молоко”.

Структура предприятия сформирована таким образом, чтобы оперативно отслеживать существующую ситуацию на рынке кондитерских изделий. Проводятся статистические и полевые маркетинговые исследования, затем они обрабатываются и анализируются. На основе полученных результатов идет постоянное обновление ассортимента. Параллельно разрабатываются и внедряются в производство новые, востребованные покупателем виды кондитерских изделий.

Предприятие сделало ставку на продукцию класса mass-market, доступную большинству покупателей с разными доходами. На современной немецкой линии на ПКФ производятся вафли, вафельные торты и вафельные батончики под брендом “Обожайка”. Эта продукция пользуется широкой популярностью, и спрос на нее постоянно растет.

Именно эти условия продиктовали необходимость покупки новой австрийской линии с отличительными опциями, позволяющими выпускать высоко конкурентную продукцию. На региональных рынках стал расти сегмент мучнистых изделий, и вафли “Обожайка” пришлись весьма кстати.

Выпустить вкусный достойный продукт еще полдела, необходимо довести его до конечного покупателя. С 2003 года началось формирование новой системы сбыта, включающей развитие магистральных дистрибьюторских центров. Это позволило предприятию завоевать большую долю, как на локальном, так и на региональных рынках. Многие предприятия утверждают, что их продукция самая качественная. Пензенская кондитерская фабрика подтверждает качество продукции фактами, которые говорят сами за себя.

Во-первых, высокое качество продукции ЗАО “Пензенская кондитерская фабрика” соответствует требованиям ГОСТ Р 51705.1—2001, подтверждающим, что система управления качеством и безопасностью пищевых продуктов основана на принципах ХАССП применительно к производству кондитерских изделий.

Во-вторых, продукция компании востребована на международном рынке (ЗАО “Пензенская кондитерская фабрика” экспортирует свою продукцию в десятки стран) и соответствует мировым стандартам. В частности, система качества разработки товара, его производства и поставки кондитерских изделий соответствует ГОСТ Р ИСО 9001—2001

И наконец, множество наград, которыми продукция награждена в ходе проведения отечественных и зарубежных выставок. На дегустационных конкурсах, проводимых в рамках международных выставок “Продэкспо-2010” (г. Москва) и World Food—2010 (г. Москва), продукция Пензенской кондитерской фабрики завоевала серебряные и бронзовые награды. Набор конфет “Пенза” 340 г и вафли “Обожайка” с ароматом крем-брюле 50 г выиграли серебро, конфеты “Обожайка” со вкусом крем-карамель и вафельный батончик “Обожайка” с миндалем и вкусом крем-брюле 25 г получили бронзу.

Неизменно высокое качество производимой продукции — один из основополагающих принципов Холдинга “Объединенные кондитеры”. На предприятии действует строгая система контроля каждого этапа — это на 100% гарантирует безопасность кондитерских изделий. Система включает проведение дополнительных анализов, замеров, закупку дополнительного контролирующего оборудования. Тщательную проверку проходит, прежде всего, поступающее на фабрику сырье. В этом вопросе немаловажным является тот факт, что предприятие работает только с известными, хорошо зарекомендовавшими себя поставщиками. Вся продукция вырабатывается из натурального сырья и является экологически чистой. Важно, что на выходе все кондитерские изделия подвергаются дополнительной проверке. Огромное значение придается соблюдению норм санитарии и безопасности продукта.

Новинки

В прошлом году “сладкую” семью бренда “Обожайка” дополнили четыре вида помадных конфет, два вида вафельных батончиков, два вида вафельных тортов и восемь наименований неглазированных вафель.

Существенно расширилась полюбившаяся многим линейка конфет “Нива”. Традиционную конфету с обсыпкой вафельной крошкой дополнили конфеты с обсыпкой дробленным миндалем и с обсыпкой из кокосовой стружки.

В планы Холдинга входит завоевание новых ниш кондитерского рынка. С 2008 года АО “Пензенская кондитерская фабрика” активно развивает новое направление деятельности — выпуск продукции под “частной торговой маркой”. Сетевые ретейлеры и крупные организации заказывают продукцию под Private Label, не боясь потерять свой имидж, а темп развития данного направления в деятельности предприятия еще одно важное доказательство высокого качества продукции и оптимального соотношения “цена—качество”.

Руководство фабрики поручило группе сотрудников заключить договор поставки с крупнейшим оптово-розничным предприятием ПАО «Слата» в Иркутской области.

ПАО «Слата» имеет мощную материально-техническую базу: оптовые склады, реализующие кондитерские изделия по всей области и другим регионам, большую сеть розничных предприятий (гипер и супермаркетов), осуществляющих продажу продовольственных товаров, в т.ч. кондитерских изделий.

АО “Пензенская кондитерская фабрика» заинтересована в долгосрочном сотрудничестве с ПАО «Слата».

Реквизиты сторон:

Поставщик: АО «Пензенская кондитерская фабрика»

670047, Россия, г. Пенза, ул. Сахьяновой, д. 9, оф. 2-11

Р/с 4070281000 000000 03665 ПАО АК «БайкалБанк» г. Пенза

301018102000000 00736 БИК 048142736 ИНН/КПП 0323351310/032301001

тел. 8 (3012) 63-72-72/

Руководитель _____ Р.Д. Хубитуев

Покупатель: ПАО «Слата» 123456, Иркутская область, г. Иркутск, пр. Автомобилистов 01, оф. 01

ИНН 1234567890, КПП 123456789 70 Р/сч. 44678432789543000224 в филиале АКБ Мосстройэкономбанка

к/с. 30101810100000000775 БИК 123456789

Руководитель _____ Н.В. Голубева.

Инструкция по выполнению задания:

Внимательно прочитайте задание, проанализируйте его, обозначьте цели работы группы, план работы и распределите обязанности членов группы. Представьте себя на месте группы сотрудников, которая должна заключить договор, разработайте план действий для проведения переговоров с директором предприятия ПАО «Слата».

1. План переговоров (логика продаж)

1.1 Блок уточнения информации;

1.2 Торговая презентация;

1.3 Совершение сделки.

2. Разработать проект договора поставки;

3. Разработать спецификацию к договору поставки;

4. Разработать протокол разногласий;

5. Составить оферту;

6. Разработать визитки, буклеты, рекламные листки, каталоги (по выбору);

7. Ответить на вопрос: « Назовите шесть причин, почему ОАО «Слата» следует

заключить договор с Вашим предприятием?»

Вы можете воспользоваться Интернет ресурсами,

Мини-кейс

Задание

Выработать схему и отразить содержание торгово-технологического процесса магазина.

Исходный материал: представленные в таблицах задания номенклатура типов магазинов, ассортимент и перечень дополнительных услуг.

План работы

1. Выбрать тип магазина.
2. Определить ассортимент товаров, реализуемых в данном типе магазина (табл. 1,2,3,4).
3. Сгруппировать ассортимент по отделам магазина (табл. 1,2).
4. Сгруппировать ассортимент по секциям.
5. Определить развернутый ассортимент секции (отдела).
6. Выбирать схему торгово-технологического процесса, применяемая для данной товарной группы.
7. Определить метод продажи товаров и порядок обслуживания покупателей.
8. Устанавливается перечень дополнительных услуг в магазине.
9. Раскрыть содержание торгово-технологического процесса для **одной** товарной группы:
10. Составить план-схему магазина. На нем необходимо отразить все требования к торгово-технологическому процессу. Для этого на схеме должны быть размещены торговый зал и все остальные группы неторговых помещений:

Задание оформляется на стандартных листах бумаги.

Кейс к теме Организация коммерческой работы в розничной торговле

Задание: Студенту, как специалисту торговли, требуется:

1. Дать развернутую характеристику торговой сети ЗАО «Торговый дом «Перекресток». Указать ее отличительные особенности в соответствии с классификацией торговых сетей и классификацией торговых предприятий.
2. Проанализировать название торговой сети на соответствие требованиям ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» и требованиям рекламоспособности.
3. Указать форматы, в которых работает торговая сеть, и их характеристики, и проанализировать их на соответствие требованиям ГОСТ Р 51773-01 «Розничная торговля. Классификация предприятий».
4. Разработать систему повышения культуры обслуживания за счет программы дополнительных услуг.

Примеры вопросов для опроса:

Тема Основы организации и технологии товародвижения

1. Назовите принципы рациональной организации процесса товародвижения.
2. Каковы условия применения транзитной формы товародвижения?
3. Каковы условия применения складской формы товародвижения?
4. Каналы распределения, их выбор.
5. Элементы товародвижения и их характеристика: доставка, приёмка, размещение, хранение, оформление и подготовка заказа к отгрузке, доставка грузов потребителю.
6. Технологическая цепь процесса товародвижения и ее характеристика
7. Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения

8. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
9. Каналы распределения, их выбор.

Тема Инфраструктура оптовой торговли

1. Товарные биржи: основные функции, характеристика товара, реализуемого на бирже
2. Отличие аукциона от биржи. Основные виды аукционов
3. Основные этапы подготовки аукциона, порядок их проведения и оформления сделок.
4. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе аукциона
5. Организация работы ярмарок и выставок
6. Назовите организаторов оптового товарооборота. Каковы функции организаторов оптового товарооборота?
7. Оптовые продовольственные рынки, их функции.

Тема Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

1. В чем проявляется роль и состоит значение розничной торговли для экономики России?
2. Что такое торговая сеть? Охарактеризуйте специфику торговых сетей как современного формата розничной торговли
3. Стационарная и нестационарная торговая сеть. Виды розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы и их разновидности
4. Назовите основные признаки, по которым принято классифицировать розничные торговые предприятия
5. Дайте характеристику разносной и развозной торговой сети.
6. Особенности фирменной торговли.
7. Раскройте основные торгово-технологические процессы на предприятиях розничной торговли
8. Какими признаками характеризуются форматы магазинов?
9. Какими видами торговых предприятий представлена стационарная торговая сеть?
10. Какие виды внемагазинной торговли вы знаете
11. Чем молл отличается от торгового центра?
12. Равнозначны ли понятия «дом торговли» и «торговый дом»?
13. Приведите примеры горизонтальных и вертикальных интегрированных структур.
14. Чем отличаются универсальные магазины от магазинов со смешанным ассортиментом?
15. Какими видами торговых предприятий представлена мелкорозничная сеть.

Примеры тем групповых дискуссий:

Тема Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле

1. Что представляют собой оптовые рынки?
2. Кто выступает в роли продавцов и покупателей на оптовых рынках?
3. Как организуется продажа товаров на оптовых продовольственных рынках?
4. Охарактеризуйте продажу товаров в мелкооптовом магазине-складе.
5. В чем особенность организации продажи товаров в мелкооптовых магазинах?
6. Ознакомьтесь с организацией продажи товаров на действующем оптовом рынке, в мелкооптовом магазине. Дайте рекомендации по оптимизации работы данного предприятия.
7. На какие части (этапы) можно подразделить коммерческую деятельность по оптовой продаже товаров?
8. Назовите в логической последовательности операции, составляющие содержание коммерческой работы по оптовой продаже товаров.
9. В чем состоит содержание договора купли-продажи товаров между оптовой фирмой и

обслуживаемыми клиентами?

10. Дайте сравнительную характеристику формам и методам оптовой продажи

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

1. Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина

2. Назовите основные признаки классификации торговых зданий и сооружений. Дайте характеристику отдельных видов зданий и сооружений.

3. Как исчисляется экспозиционная площадь магазина? Какой показатель характеризует степень использования площади торгового зала под выкладку товаров?

4. Из каких зон состоит торговый зал?

5. Что такое «размещение и выкладка товаров»?

6. Какие помещения относятся к торговым, какие — к неторговым?

7. Назовите особенности группировки товаров по отделам, комплексам, товарным категориям.

8. Перечислите и охарактеризуйте способы расстановки оборудования в торговом зале.

9. Укажите показатели эффективности планировки торгового зала.

Деловая игра:

Деловая игра «Организации торговли на оптовых ярмарках»

1. Тема (проблема) Ярмарочная торговля представляет собой кратковременную и периодически повторяющуюся реализацию товаров с последующим совершением актов купли-продажи на основе осмотра и подбора образцов товаров народного потребления.

На основе самостоятельного изучения и анализа торгово-хозяйственной ситуации студенты должны принять решение о необходимости закупок обувных, швейных, текстильных, трикотажных товаров на оптовой ярмарке.

2. Концепция игры

1-й этап. Ознакомление студентов с целями и задачами предстоящего игрового процесса в соответствии с содержанием торгово-хозяйственной ситуации. На данном этапе преподаватель-руководитель игрового процесса разъясняет студентам их цель и задачи в процессе деловой игры.

2-й этап. Для проверки и углубления знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы, можно предусмотреть постановку контрольных вопросов.

Концепция игры заключается в решении торгово-хозяйственной ситуации по организации оптовых закупок товаров на ярмарке и формировании у студентов практических умений по оформлению необходимой документации на всех этапах коммерческих отношений при оптовых закупках товаров на ярмарках.

3. Роли: Создаются игровые группы студентов:

Первая группа студентов играет роль производственных предприятий (текстильной, кожевенно-обувной, швейной, трикотажной отраслей промышленности), которые в последующем будут поставщиками товаров;

Вторая группа студентов выполняет роль оптовых торговых предприятий-посредников;

Третья группа выступает в роли ярмарочного комитета (выполняют организационную работу по подготовке и проведению ярмарки);

Четвёртая группа студентов имитирует экспертную комиссию (назначается в том случае, если во время функционирования ярмарки проводятся конкурсы, например, конкурс «Лучший отечественный товар, представленный на ярмарке»).

В конкурсе оцениваются не отдельные виды товаров, а вся ассортиментная группа, выпускаемая предприятием, конкурентоспособность по потребительским свойствам и цене, стабильность производства и уровень маркетинга.)

Участники деловой игры на всех этапах игрового процесса выполняют определенные функции.

Контрольные вопросы:

1. Какова цель проведения ярмарок?
2. Чем ярмарки отличаются от выставок?
3. Каковы особенности заключения сделок на ярмарках?
4. Какова структура управления ярмарки-выставки, которую Вы посетили?

4. Ожидаемый(е) результат(ы) - проверка и углубление знаний студентов по теоретическим вопросам организации ярмарочной торговли, которые получены ими на основе усвоения лекционного материала по теме, а также самостоятельного посещения ярмарок и выставок и анализа их работы.

Деловая игра по теме: «Изучение устройства и технологической планировки магазинов»

1.Тема (проблема)

В ходе практического занятия студенты должны выполнить следующее:

1. Изучить нормативно-правовую и нормативно-техническую базу, регламентирующую требования к устройству и проектированию магазинов.
2. Ознакомиться с вариантами общих планировок торговых предприятий, расположением основных помещений.
3. Используя ситуационные задачи, на практических примерах закрепить теоретические знания в области рационального построения розничных магазинов (планировка, устройство, расчет торговой и неторговой площади, размещение товаров в торговом зале и др.).

2.Концепция игры

Практическое задание № 1

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара.

Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома)

Провести анализ по плану:

- 1.общее количество магазинов - продовольственных; непродовольственных.

Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу. Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

- 1.Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?
- 2.Почему предпочитаете эти магазины?
- 3.Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Практическое задание № 2

Для выполнения задания необходимо предварительное изучение торговой сети центральной части города Краснодара.

Анализ размещения торговой сети в центральной части г. Краснодара

Начертить план - схему расположения торговых предприятий.

Провести анализ по плану:

1. Количество магазинов – общее – продовольственных; непродовольственных

Определить:

- 1.Тип магазина;

- 2.Ассортимент;
 - 3.Методы обслуживания;
 - 4.Площадь торгового зала;
 - 5.Наличие дополнительных услуг;
 - 6.Уровень цен.
- 4. Ожидаемый(е) результат(ы)** Сделать выводы.

Тематика докладов

Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.

1. Технология отпуска товаров со склада, условия применения.
2. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение.
3. Отборка товаров из мест хранения и комплектация партий отправки, организация и технология отпуска товаров со склада.
4. Методы оптовой продажи со склада в оптовых торговых предприятиях?

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Тематика докладов:

1. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
2. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов.
3. Состав помещений магазинов, их планировка
4. Характеристика способы расстановки оборудования в торговом зале
5. Возможные варианты планировки торгового зала магазина
6. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
7. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади.

Типовая структура экзаменационного билета

<i>Наименование оценочного средства</i>	<i>Максимальное количество баллов</i>
1.Источники закупок и принципы, учитываемые при выборе поставщиков	15
2.Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.	15
3. Тест: Как называют склады, предназначенные для накопления текущих запасов товаров. а) подсортировочно-распределительные б) досрочного завоза в) сезонного хранения г) накопительные	10

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

Таблица 5

Шкала оценивания		Формируемые компетенции	Индикатор достижения компетенции	Критерии оценивания	Уровень освоения компетенций
85 – 100 баллов	«отлично»	УК-10.1	УК-10.1	Знает верно и в полном объеме: - основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные); - принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин); - факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения развития, понимает необходимость долгосрочного устойчивого развития; - особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов; - сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности; - понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетной, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, понимает влияние государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов. Умеет верно и в полном объеме: - критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий	Продвинутый

				экономической политики для принятия обоснованных экономических решений;	
			УК-10.2.	Знает верно и в полном объеме: - основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета; Умеет верно и в полном объеме: - оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты; - вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты; - решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла	
			УК-10.3.	Знает верно и в полном объеме: - основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования для достижения финансового благополучия; - виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения Умеет верно и в полном объеме: - пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать условия финансовых продуктов и положения договоров с финансовыми организациями; - оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими	
		ОПК-1	ОПК-1.2	Знает верно и в полном объеме: - основные положения, базовые категории и законы экономических наук Умеет верно и в полном объеме: - использовать экономические знания при решении профессиональных задач	
70 – 84 баллов	«хорошо»	УК-10.1	УК-10.1	Знает с незначительными замечаниями: - основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные); - принципы рыночного обмена и закономерности функционирования	Повышенный

				рыночной экономики, ее основные понятия, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин); - факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения развития, понимает необходимость долгосрочного устойчивого развития; - особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов; - сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности; - понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетной, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, понимает влияние государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов. Умеет с незначительными замечаниями: - критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений;	
			УК-10.2.	Знает с незначительными замечаниями: - основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета; Умеет с незначительными замечаниями: - оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты; - вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты; - решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла	
			УК-10.3	Знает с незначительными замечаниями: - основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их	

				использования для достижения финансового благополучия; - виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения Умеет с незначительными замечаниями: - пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать условия финансовых продуктов и положения договоров с финансовыми организациями; - оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими	
		ОПК-1	ОПК-1.2	Знает с незначительными замечаниями: - основные положения, базовые категории и законы экономических наук Умеет с незначительными замечаниями: - использовать экономические знания при решении профессиональных задач	
50 – 69 баллов	«удовлетворительно»	УК-10.1	УК-10.1	Знает на базовом уровне, с ошибками: - основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные); - принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин); - факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения развития, понимает необходимость долгосрочного устойчивого развития; - особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов; - сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности; - понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетной, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства,	Базовый

				понимает влияние государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов. Умеет на базовом уровне, с ошибками: - критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений;	
			УК-10.2.	Знает на базовом уровне, с ошибками: - основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета; Умеет на базовом уровне, с ошибками: - оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты; - вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты; - решать типичные задачи в сфере личного экономического и финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла	
			УК-10.3	Знает на базовом уровне, с ошибками: - основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования для достижения финансового благополучия; - виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения Умеет на базовом уровне, с ошибками: - пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать условия финансовых продуктов и положения договоров с финансовыми организациями; - оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими	
		ОПК-1	ОПК-1.2	Знает на базовом уровне, с ошибками: - основные положения, базовые категории и законы экономических наук Умеет на базовом уровне, с ошибками: - использовать экономические знания при решении профессиональных задач	
менее 50 баллов	«неудовлетворительно»	УК-10.1	УК-10.1	Не знает на базовом уровне: - основы поведения экономических агентов, в том числе теоретические	Компетенции не

				принципы рационального выбора (максимизация полезности) и наблюдаемые отклонения от рационального поведения (ограниченная рациональность, поведенческие эффекты и систематические ошибки, с ними связанные); - принципы рыночного обмена и закономерности функционирования рыночной экономики, ее основные понятия, основные принципы экономического анализа для принятия решений (учет альтернативных издержек, изменение ценности во времени, сравнение предельных величин); - факторы технического и технологического прогресса и повышения производительности, показатели социально-экономического развития и роста, ресурсные и экологические ограничения развития, понимает необходимость долгосрочного устойчивого развития; - особенности циклического развития рыночной экономики, риски инфляции, безработицы, потери благосостояния и роста социального неравенства в периоды финансово-экономических кризисов; - сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности; - понятие общественных благ и роль государства в их обеспечении, цели, задачи и инструменты регулятивной (в том числе бюджетной, денежно-кредитной, социальной и пенсионной) политики государства, понимает влияние государственного регулирования на экономическую динамику и благосостояние индивидов. Не умеет на базовом уровне: - критически оценивать информацию о перспективах экономического роста и технологического развития экономики страны, последствий экономической политики для принятия обоснованных экономических решений;	сформированы
			УК-10.2.	Не знает на базовом уровне: - основные виды личных доходов, основные виды расходов, в том числе обязательных, принципы личного финансового планирования и ведения личного бюджета; Не умеет на базовом уровне: - оценивать свои права на налоговые льготы, пенсионные и социальные выплаты; - вести личный бюджет, в том числе используя программные продукты; - решать типичные задачи в сфере личного экономического и	

				финансового планирования, возникающие на разных этапах жизненного цикла	
			УК-10.3	Не знает на базовом уровне: - основные финансовые организации и принципы взаимодействия с ними, основные финансовые инструменты и возможности их использования для достижения финансового благополучия; - виды и источники возникновения экономических и финансовых рисков для индивида, способы их снижения Не умеет на базовом уровне: - пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя финансовых услуг, анализировать условия финансовых продуктов и положения договоров с финансовыми организациями; - оценивать индивидуальные риски, в том числе риск стать жертвой мошенничества, и управлять ими	
		ОПК-1	ОПК-1.2	Не знает на базовом уровне: - основные положения, базовые категории и законы экономических наук Не умеет на базовом уровне: - использовать экономические знания при решении профессиональных задач	

**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**

Факультет экономики, менеджмента и торговли
Кафедра товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса

АННОТАЦИЯ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.О.19 ТОРГОВОЕ ДЕЛО

Направление подготовки **38.03.07 ТОВАРОВЕДЕНИЕ**

Направленность (профиль) программы

**«ТОВАРНАЯ ЭКСПЕРТИЗА, ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И
УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ»**

Уровень высшего образования **Бакалавриат**

Краснодар – 2023 г.

Цель и задачи дисциплины:

Целью изучения дисциплины «Торговое дело» является обучение студентов основам и базовым понятиям коммерческой деятельности, ознакомление с новейшими достижениями в области создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий товародвижения; формирование у студентов знаний и навыков, соответствующих квалификации, приобретение навыков решения задач в области организации торговых процессов, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приёмкой и реализацией товаров;

Задачи дисциплины

- раскрыть основные положения, базовые категории и законы экономических наук, использовать экономические знания при решении профессиональных задач;
- ознакомить с закономерностями функционирования рыночной экономики, с особенностями ее циклического развития, с основными принципами рыночного обмена и экономического анализа для принятия решений;
- изучить понятия торгового дела как основной составляющей рыночного обмена, развития экономических отношений, продвижения товаров и услуг и получения прибыли;
- показать роль государственного регулирования в развитии отрасли;
- ознакомить с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность на предприятиях оптовой и розничной торговли;
- сформировать у будущих специалистов знания и практические навыки рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле;
- изучить особенности организации и управления торговой деятельностью на уровне предприятий оптовой и розничной торговли, освоить новые подходы к созданию современных интегрированных торговых систем;
- - изучить особенности реализации основных торговых процедур и операций: установления хозяйственных связей, формирования товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.;
- ознакомить с системой взаимоотношений с партнерами по бизнесу, анализировать условия и положения договоров с субъектами рыночных отношений;
- научить пользоваться источниками информации о правах и обязанностях потребителя торговых услуг, критически оценивать информацию о технологическом развитии экономики страны, для принятия обоснованных экономических решений;
- раскрыть сущность и функции предпринимательской деятельности и риски, связанные с ней, особенности частного и государственного предпринимательства, инновационной деятельности, оценивать индивидуальные риски и управлять ими;
- научить анализировать эффективность деятельности торговых предприятий, использовать экономические знания при решении профессиональных задач.

1. Содержание дисциплины:

№ п/п	Наименование разделов / тем дисциплины
1.	Сущность и содержание коммерческой деятельности в торговле. Объекты и субъекты коммерческой деятельности
2.	Организация и управление коммерческой работой в сфере закупок товаров
3.	Основы организации и технологии товародвижения
4.	Особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле
5.	Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли

6.	Товарные склады, их устройство и планировка. Технология и организация складских операций.
7.	Розничные торговые предприятия, их классификация, принципы размещения. Основы технологической планировки магазинов
8.	Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей
Трудоемкость дисциплины составляет 5 з.е / 180 часов	

Форма контроля – экзамен

Составитель:

Доцент кафедры товарной экспертизы, технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

Н.И. Денисова