

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Петровская Анна Викторовна

Должность: Директор

Дата подписания: 09.10.2024 14:19:55

Уникальный программный ключ

798bda6555fbd1777782f6f1710bd17a9070c31fd1b6a6ac5a1f10c85199

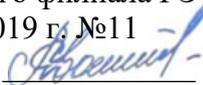
Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Коммерция



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

Протокол 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.

Б1.В.07 ОРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕСА В ТОРГОВЛЕ

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

Щербатова Т.А., к.э.н., доцент зав. кафедрой организации землепользования и экономики филиала МГТУ

Аннотация рабочей программы дисциплины «Организация бизнеса в торговле»:

Цель изучения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» является формирование у студентов мышления и понимания организационных процессов предпринимательской деятельности.

Задачи дисциплины:

- дать будущим специалистам теоретические знания и практические навыки в области организации предпринимательской деятельности;
- ознакомить их со сложившимися в мировой и отечественной практике нормами действий предпринимателя (индивидуального и юридического лица) на рынке;
- ознакомить их с основными приемами, способами, обеспечивающими успешную работу, достижение высоких финансовых результатов в условиях конкуренции;
- ознакомить с системой взаимоотношений с партнерами по бизнесу.

Рабочая программа дисциплины составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составители:

_____ (подпись)

А.Г. Абазян, к.э.н., доцент кафедры торговли и общественного питания

Протокол от «28» марта 2019 г. № 8

Зав. КТП, к.э.н., доцент

_____ (подпись)

С.Н. Диянова

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

СОГЛАСОВАНО



(подпись, печать)

Ж.Г. Баронина, директор ООО «ЭЛКР»

СОДЕРЖАНИЕ

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ	4
II. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	8
III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	10
IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	10
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ.....	19
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	23
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ	34
ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	35

Лист регистрации изменений .. ОШИБКА! ЗАКЛАДКА НЕ ОПРЕДЕЛЕНА.

ПРИЛОЖЕНИЕ:

**Карта обеспеченности дисциплины «Организация бизнеса в торговле»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными
ресурсами**

I. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

Целью учебной дисциплины «Организация бизнеса в торговле» является: является формирование у студентов мышления и понимания организационных процессов бизнеса.

Значение дисциплины «Организация бизнеса в торговле» заключается в том, что она способствует формированию и усвоению необходимого уровня знаний экономических, правовых, финансовых и других аспектов организации бизнеса в торговле, изучению особенностей и специфики объекта торговой деятельности - способности к анализу, оценке и выработке рациональных эффективных решений в процессе профессиональной деятельности.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Задачами дисциплины являются:

- изучение особенностей организации бизнеса в торговле;
- изучение особенностей реализации основных процедур и операций в торговле: установления хозяйственных связей, формирование товарного ассортимента, закупки и реализации товаров и услуг и т.д.;
- ознакомление с правовой и нормативной базой, регулирующей торговую деятельность;
- изучение организации и управления системой сбыта товаров на оптовом рынке и его стимулирования;
- научиться анализировать эффективность деятельности торгового предприятия.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация бизнеса в торговле» относится к дисциплинам вариативной части учебного плана.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Коммерческая деятельность», «Маркетинг». Для успешного освоения дисциплины «Организация бизнеса в торговле», студент должен:

Знать:

- особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации, определения, дифференциации и списания потерь;

Уметь:

- выявлять и удовлетворять потребности покупателей товаров, их формировать с помощью маркетинговых коммуникаций.

Владеть навыками:

- культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения навыками прогнозирования.

Изучение дисциплины «Организация бизнеса в торговле» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Управление торговой организацией», «Электронная коммерция».

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	3 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	108		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (Контакт. часы), всего	56,25	10,25	28,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	56	10	28

в том числе:	-	-	-
лекции, в том числе интерактивные ()	28 (4)	4 (2)	12(4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (12)	6 (2)	16 (4)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	0,25	0,25
Самостоятельная работа (СР). всего:	51,75	97,75	79,75
в том числе:	-	-	-
самостоятельная работа в семестре (СРС)	51,75	94	79,75
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 – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины должны быть сформированы следующие профессиональные (ПК) компетенции:

ПК-2 - способностью осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

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

1. Знать:

- принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии;

2. Уметь:

- определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов;
- ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования.

3. Владеть:

- умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов;
- умениями управлять товарными запасами.

ПК-3 - готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка;

В результате освоения компетенции **ПК-3** студент должен:

1. Знать:

- основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций,
- модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка,

- методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка.

2. Уметь:

- анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли,
- выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле,
- формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность.

3. Владеть:

- методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле,
- навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка,
- навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.

ПК-9 - готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации.

В результате освоения компетенции **ПК-9** студент должен:

1. Знать:

- цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле,
- формы организации бизнеса в торговле,
- методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия.

2. Уметь:

- анализировать информацию о деятельности торгового предприятия,
- выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия,
- оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации,
- проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе

3. Владеть:

- навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации,
- навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.

ПК-14 - способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность.

В результате освоения компетенции **ПК-14** студент должен:

Знать:

- содержание бизнес-планирования в торговле
- методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности,
- критерии эффективности бизнеса в торговой сфере

Уметь:

- прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность.

Владеть:

- навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов,
- методами оценки эффективности предпринимательской деятельности.

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 28,0 часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» в виде следующих работ: собеседование, подготовка рефератов, в.т.ч. с презентацией., дискуссия, тест, контрольная работа (для заочной формы обучения).

Промежуточная аттестация проводится в соответствии с учебным планом

- для очной формы обучения в 6 семестре в форме зачета;
- для очно-заочной формы обучения в 7 семестре в 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 «Организация бизнеса в торговле» 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 «Организация бизнеса в торговле», 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
<i>Семестр 6.</i>			
Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле	Понятие и сущность бизнеса в торговле. История отечественного предпринимательства. Цели и задачи предпринимательской деятельности. Основные признаки бизнеса. Особенности предпринимательской деятельности в торговле. Функции предпринимательства. Регулирование торговой деятельности: Федеральный закон № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»	ПК-3	Лекция, входной контроль тест-е, собеседование, дискуссия, подготовка рефератов, самостоятельная работа студентов
Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	Товар как объект предпринимательской деятельности. Виды товаров и их особенности в сфере товарного обращения. Формирование спроса в торговле. Субъекты предпринимательской деятельности. Типология посредников в торговле. Права предпринимателей. Обязанности предпринимателей.	ПК-2	Интерактивная лекция, собеседование, подготовка рефератов, самостоятельная работа студентов
Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли	Выбор и обоснование организационно-правовой формы торгового предприятия. Организационно-правовые формы предприятий. Классификация организационно-правовых форм и их характеристика: государственные предприятия; муниципальные предприятия; совместные предприятия; унитарные предприятия; единоличные предприятия (индивидуальные, семейные); коллективные (ТО, ООО, АО, кооперативы). Объединения предприятий и их виды: концерны, консорциумы, финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации, ассоциации, союзы. Достоинства и недостатки различных организационно-правовых форм. Сферы их применения. Порядок регистрации предприятия.	ПК-9	лекция, собеседование, подготовка рефератов, дискуссия, самостоятельная работа студентов
Тема 4.	Роль и задачи малого бизнеса в рыночной	ПК-3	Интерактивная лекция, собеседование, подготовка рефератов,

<p>Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле</p>	<p>экономике. Условия для развития малого бизнеса. Наиболее благоприятные сферы деятельности малого бизнеса. Основные достоинства малого бизнеса в рыночной экономике. Понятие малого предприятия. Виды малых предприятий. Субъекты малого предпринимательства. ФЗ №209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Достоинства и недостатки малых предприятий. Основные причины. Особенности малого бизнеса в России. Маркетинг в малом бизнесе. Государственная поддержка малого бизнеса.</p>	<p>ПК-9</p>	<p>дискуссия, самостоятельная работа студентов</p>
<p>Тема 5. Бизнес-среда предприятия торговли</p>	<p>Круг взаимоотношений в торговом бизнесе. Взаимоотношения с органами государственной власти, рыночными контрагентами, потребителями и посредниками, сторонними организациями и предприятиями. Исследование рыночной среды. Анализ конкурентных сил отрасли.</p>	<p>ПК-9</p>	<p>Лекция, собеседование, подготовка рефератов, дискуссия, самостоятельная работа студентов</p>
<p>Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия</p>	<p>Задачи, решаемые с помощью бизнес-плана в торговой организации. Функции бизнес-планирования в предпринимательстве. Принципы планирования. Состав и степень детализации бизнес-плана. Основные цели разработки бизнес-плана. Назначение бизнес-плана. Порядок разработки бизнес-плана и требования к нему. Разделы бизнес-плана, их содержание. Порядок разработки производственного плана, плана маркетинга, организационного плана.</p>	<p>ПК-14</p>	<p>Лекция, собеседование, подготовка рефератов, дискуссия, самостоятельная работа студентов</p>
<p>Тема 7. Организация и развитие собственного дела</p>	<p>Общие условия создания собственного дела. Предпринимательская идея и её выбор. Формы организации бизнеса. Сущность, формы и виды лизинга. Франчайзинг – как форма организации бизнеса. Порядок создания предприятия и его регистрация. Роль переговоров в торговой деятельности. Методы ведения переговоров. Функции договора в экономической сфере. Виды договоров в торговле. Требования к содержанию договора. Основные части договора. Порядок их оформления.</p>	<p>ПК-9</p>	<p>Лекция, собеседование, тест, дискуссия, самостоятельная работа студентов</p>

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» 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 том числе презентаций.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

- интерактивные лекции;
- дискуссия.

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

4.1 Литература

Основная литература:

1. Памбухчиянц О.В. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - 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. - Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354919>

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/
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/
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
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. – Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=398696>
2. Петров, А. М. Договоры коммерческой деятельности: Практическое пособие/А.М. Петров - М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 396 с. - ISBN 978-5-905554-97-1. – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=354357>
3. Эффективность коммерческой деятельности / Маклаков Г.В. - М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - Режим доступа: <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. - Режим доступа: <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>

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 BOOK.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

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,
4. PeaZip
5. 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 «Организация бизнеса в торговле». Режим доступа:
<http://vrgteu.ru>.

Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле

Литература: О-3; Д-2; Д-8; НПД-1; НПД-2; НПД-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Содержание предпринимательской деятельности.
2. Сущность бизнеса в торговле.
3. В соответствии трактовки установленной в ГК РФ выделите черты предпринимательской деятельности.
4. «Предпринимательство представляет собой процесс целенаправленных действий». Как Вы это объясните, и какие этапы включает данный процесс?

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Что понимается под предпринимательством?
2. Какие условия нужны для развития предпринимательской деятельности?
3. Охарактеризуйте основные задачи бизнеса в торговле?
4. Каковы цели предпринимательской деятельности?
5. Охарактеризуйте основные принципы предпринимательской деятельности?
6. Дайте определение сущности ПД в соответствии с ГК РФ.
7. Назовите функции предпринимательства и дайте им характеристику.

Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле

Литература: О-2; О-3; Д-1; Д-2; Д-8.

Вопросы для самопроверки:

1. Виды предпринимательства, их классификация.
2. Сущность производственного предпринимательства.
3. Коммерческое предпринимательство, его разновидности.
4. Финансовое предпринимательство.

5. Консультационное предпринимательство и инжиниринг.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Какие существуют виды предпринимательской деятельности?
2. В чем состоит сущность производственного предпринимательства?
3. Почему производственное предпринимательство относят к ведущему виду предпринимательства?
4. Каково содержание коммерческого предпринимательства и что служит полем его деятельности?

Тематика рефератов

1. Сущность понятия «прогноз спроса потребителей».
2. Основные факторы, формирующие спрос на потребительские товары.
3. Формы проявления спроса учитываются при организации коммерческих операций, которые влияют на решения о покупке (продаже) товара?
4. Методы, используемые в торговом предприятии для выявления устойчивости тенденций (тренда) развития спроса в ретроспективе?
5. Методы прогнозирования спроса.

Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2; Д-6; НПД-1; НПД-2; НПД-3.

Вопросы для самопроверки:

1. Классификация основных форм предприятий торговли и их характеристика.
2. Объединения предприятий и их виды: концерны, консорциумы, финансово-промышленные группы, холдинги, корпорации, ассоциации, союзы, за рубежом – картели, синдикаты, тресты

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Указать признаки классификации форм предпринимательской деятельности.
2. Каковы организационно-правовые формы предпринимательской деятельности?
3. Что общего между полным товариществом и товариществом «на вере» и какие между ними различия?
4. Каковы отличительные черты общества с ограниченной ответственностью?
5. По каким признакам различаются акционерные общества?
6. Какие органы управления акционерным обществом вы знаете?
7. Каковы особенности создания производственного кооператива?
8. Какие ценные бумаги может выпускать АО?
9. Что такое государственное и муниципальное унитарные предприятия?
10. Что такое холдинговая компания?
11. Каким образом создается финансово-промышленная группа?
12. Какие организации могут создавать союзы (ассоциации)?

Задания для самостоятельной работы:

Задание 1. Трое друзей решили зарегистрировать организацию. Один из них собирается участвовать в деятельности этой организации, а двое других – не собираются. Предполагаемая сфера деятельности организации связана с высокими затратами ресурсов, поэтому предприниматели заинтересованы в привлечении больших объемов финансовых средств. В случае провала все предприниматели, естественно, не хотели бы потерять все свое имущество.

Какую организационно-правовую форму им стоит выбрать? Дать развернутый комментарий.

Задание 2. Работа с нормативными документами регламентирующими функционирование предприятий различных организационно-правовых форм .

На основе изученного теоретического материала по теме виды предпринимательской деятельности: опишите достоинства и недостатки различных видов

предпринимательства в табличной форме:

Вид предпринимательства	Достоинства	Недостатки

1.1 Для выбора организационно-правовой формы предпринимательства хорошо иметь представление о всех формах, поэтому предлагается студентам изучить организационно-правовую форму на представленных в виде схем рис. 1-4, выписать достоинства и недостатки.



Рис. 1 Общество с ограниченной ответственностью (ООО)

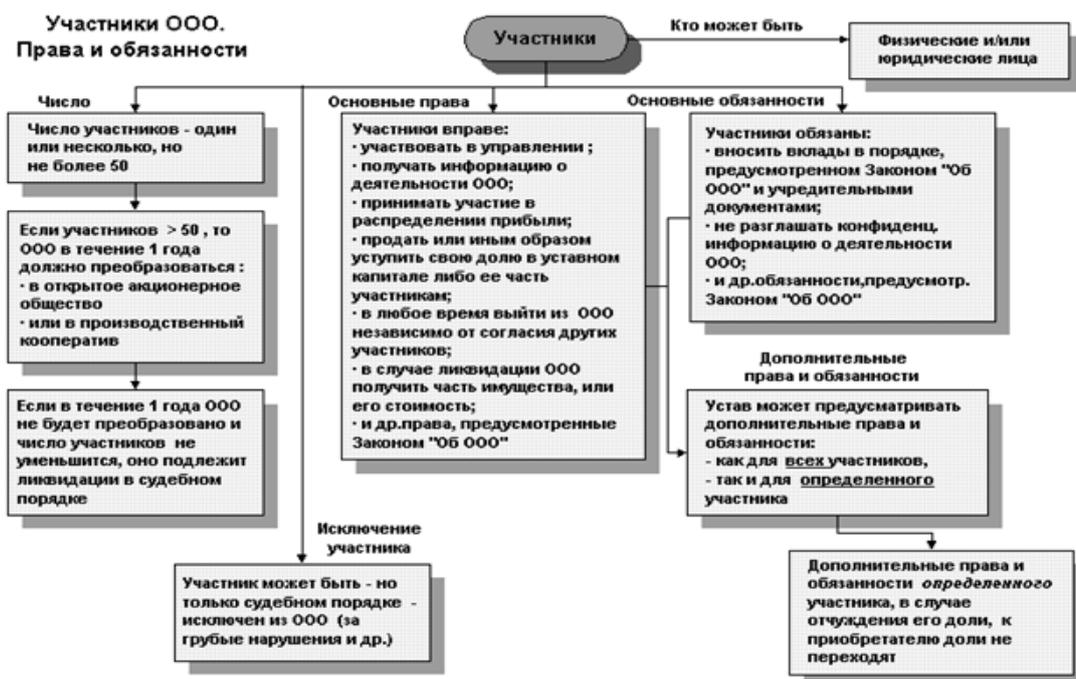


Рис. 2 Участники ООО

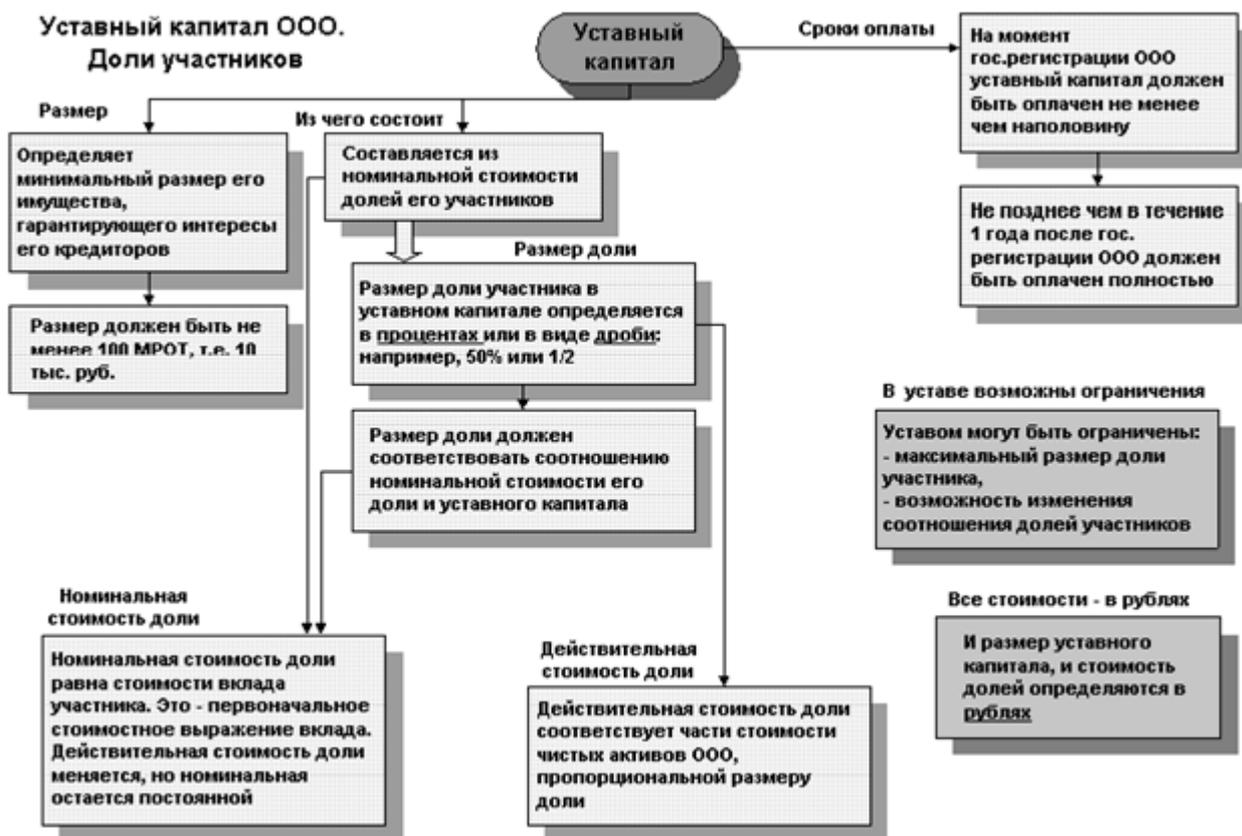


Рис. 3 Уставной капитал ООО

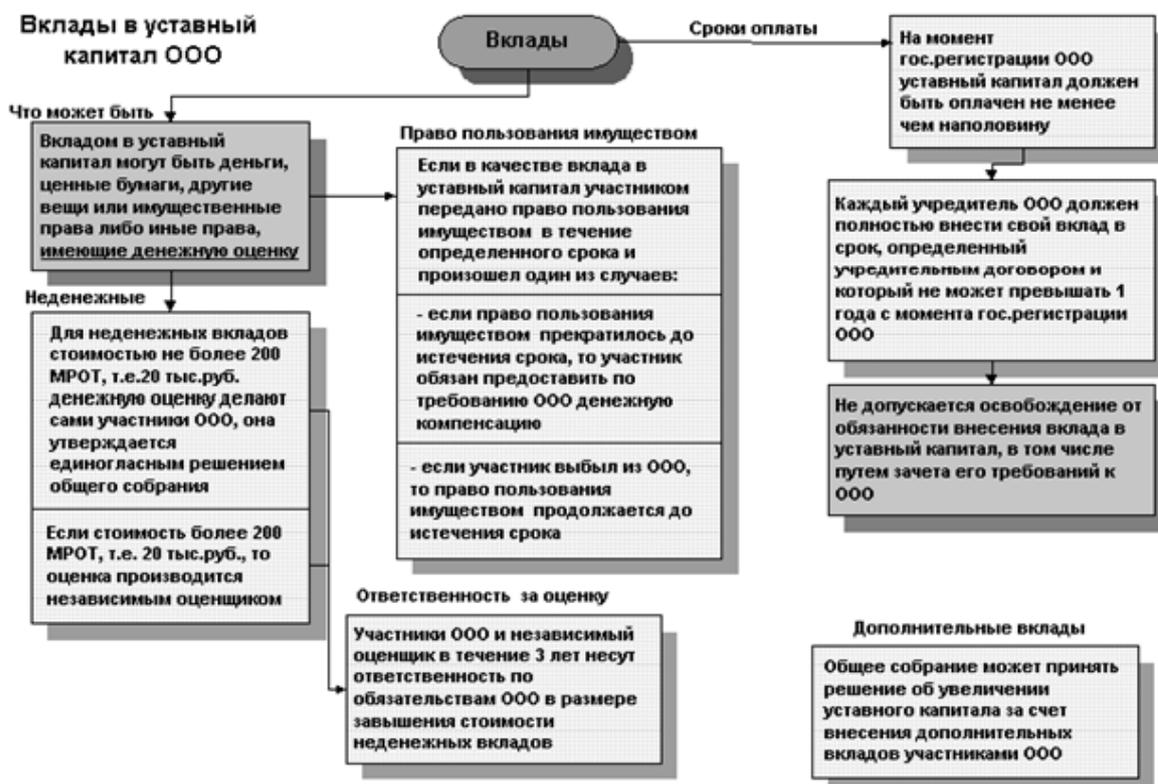


Рис. 4 Вклады в уставной капитал ООО

Задание 2. Дайте характеристику: полного товарищества; товарищества на вере; общества с ограниченной ответственностью; акционерного общества; производственного кооператива. Оформить в таблицу

Таблица 1.

Вид юридического лица	Учредители	Форма учредительных документов
Органы управления	Условия реорганизации или ликвидации	

Задание 3. На основе изученного материала и представленных образцов учредительных документов сделайте вывод: в чем разница ПБОЮЛ, ООО и АО. Оформить в виде таблицы.

Таблица 2 - Сравнения организационно-правовой формы организаций

Критерии сравнения	ПБОЮЛ	ООО	АО
Уставной капитал			
Учредительные документы			
Имущество, используемое для предпринимательской деятельности			
Доходы от предпринимательской деятельности			
Отчуждение прав			
Выход из бизнеса			
Ответственность			
Управление бизнесом			
Фирменное наименование			
Местонахождения			
Ограничение по вступлению участников			
Создание филиалов за пределами местонахождения			

Тема 4. Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2; Д-6; НПД-1; НПД-2; НПД-3.

Вопросы к семинару:

1. Какие организации относятся к малому бизнесу?
2. Каковы преимущества малого бизнеса?
3. Назовите основные формы государственной поддержки малого бизнеса.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Роль и значение малого бизнеса.
2. Сущность и критерии определения субъектов малого бизнеса.
3. Особенности малого бизнеса в России.

4. Государственная поддержка малого бизнеса.
5. Работа с нормативными документами: Закон Российской Федерации «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (в ред. последних изменений).

Тематика рефератов

1. Малый бизнес в торговле, особенности функционирования.
2. Налоговые режимы для малого предприятия.

Тема 5. Бизнес-среда предприятия торговли

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-2; Д-6

Вопросы для самопроверки:

1. Что такое бизнес-среда?
2. Каковы основные подсистемы внешней бизнес-среды?
3. Что такое внутренняя бизнес-среда?
4. Что относится к элементам внешней бизнес-среды?

Вопросы для самостоятельного изучения

1. Деловая среда предпринимательства.
2. Внутренняя среда как основа развития предпринимательства
3. Методы ситуационного анализа внешней среды организации

Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. В каких случаях разрабатывается бизнес-план?
2. Нужно ли планирование в рыночных условиях и почему?
3. Какие задачи решает предприниматель с помощью разработки бизнес-плана?
4. Для кого разрабатывается бизнес-план?
5. На какой информации основывается бизнес-план?
6. Какие вопросы должны быть проработаны в плане маркетинга?

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Роль планирования в предпринимательской деятельности.
2. Бизнес-план как основа планирования, задачи функции.
3. Основные разделы бизнес-плана.
4. Маркетинговый раздел бизнес-плана и его содержание.

Тематика рефератов:

1. Бизнес-план торгового предприятия: особенности разработки.
2. Разработка финансового раздела-бизнес-плана.

Тема 7. Организация и развитие собственного дела

Литература: О-1; О-2; Д-1; Д-4; Д-5.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие общие условия создания собственного дела вы знаете?
2. Назовите основные принципы организации собственного дела.
3. Какие этапы создания собственного дела вы знаете?
4. Что такое предпринимательская идея?
5. Как нужно формулировать цели при создании собственного дела?

6. Какие критерии необходимы для выбора организационно-правовой формы предприятия?
7. Дайте характеристику критериям выбора организационно-правовой формы предприятия.
8. Перечислите и охарактеризуйте поэтапно порядок оформления предприятия.

Вопросы для самостоятельного изучения:

1. Общие условия создания собственного дела.
2. Предпринимательская идея и её выбор.
3. Формы организации бизнеса.
4. Сущность, формы и виды лизинга.
5. Франчайзинг – как форма организации бизнеса.
6. Выбор организационно-правовой формы для ведения бизнеса: коммерческие и некоммерческие организации.
7. Порядок создания предприятия и его регистрация.
8. Ознакомиться со статьями Гражданского Кодекса РФ, регламентирующими договорные отношения.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Организация бизнеса в торговле» 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 «Организация бизнеса в торговле» для студентов очной формы обучения представляет содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, самостоятельной работы и формы контроля, таблица 5.1.

Таблица 5.1 – Тематический план изучения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» 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, Каттэкз	формы	в семестре, час		контроль /СР в сессию
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
					л	практ. занятия								
Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле	4	4	-	8	-	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф.	6	-	Соб, Д, Реф.
Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	2	2	-	4	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит. Реф.	8	-	Соб, Реф.
Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли	4	4	-	8	-	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф.	8	-	Соб, Д, Реф.
Тема 4. Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле	2	2	-	4	И.л/2	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф	9	-	Соб, Д, Реф.
Тема 5. Бизнес-среда предприятия торговли	4	4	-	8	-	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф.	6	-	Соб, Д, Реф.
Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия	6	6	-	12	-	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф.	6,75	-	Соб, Д, Реф.
Тема 7. Организация и развитие собственного дела	6	6	-	12		Д/2	-	-	-	-	Лит.	8		Соб, Т, Д
Итого:	28	28	-	56	4	12			0,25	-	-	51,75	-	Зачет
Всего по дисциплине	28	28	-	56	-	-			0,25	-	-	51,75	-	108

Тематический план дисциплины «Организация бизнеса в торговле» 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.

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, Каттэкз	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. Понятие и сущность бизнеса в торговле	2	2	-	4	-	Д/2	-	-	-	-	Лит.	14	-	Соб, Д
Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	-	2	-	2	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит.	14	-	Соб
Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит.	13	-	Соб, Т
Тема 4. Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	13	-	КР
Тема 5. Бизнес-среда предприятия торговли	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	13	-	КР
Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	14	-	КР
Тема 7. Организация и развитие собственного дела	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	Лит.	13	-	КР
Итого:	4	6	-	10	2	2		0,25	-	-	-	94	3,75	Зачет
Всего по дисциплине	-	-	-	10	-	-		0,25	-	-	-	94	3,75	108

Таблица 5.3 – Тематический план изучения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» для студентов очно-заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа /контактные часы									Контактная работа по промежуточной аттестации и в период экз. сессии, Каттэкз	Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ		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. Понятие и сущность бизнеса в торговле	2	2	-	4	-	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф. (презент)	10	-	Соб, Д, Реф. (презент)
Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	1	2	-	3	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит. Реф. (презент)	12	-	Соб Реф. (презент)
Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли	2	2	-	4	-	Д/2	-	-	-	-	Лит. Реф.	12	-	Соб, Д Реф. (презент)
Тема 4. Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле	2	2	-	4	И.л/2	-	-	-	-	-	Лит. (Реф презент)	13	-	Соб Реф. (презент)
Тема 5. Бизнес-среда предприятия торговли	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит. Реф презент	10	-	Соб Реф. (презент)
Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия	2	4	-	6	-	-	-	-	-	-	Лит., Реф.	10,75	-	Соб Реф. (презент)
Тема 7. Организация и развитие собственного дела	1	2	-	3		-	-				Лит.	12		Соб., Т
Итого:	12	16	-	28	4	4		0,25	-	-	-	79,75	-	Зачет
Всего по дисциплине	-	-	-	28	-	-		0,25	-	-	-	79,75	-	108

*Формы самостоятельной работы студентов по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» определены в «Методическом пособии по проведению практических занятий с использованием инновационных методов обучения и организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 «Торговое дело» направленность (профиль) Коммерция (<http://vrgteu.ru>).

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

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
И.л.	Интерактивная лекция
Лит.	Работа с литературой
Реф	Реферат
Реф (презент)	Реферат с подготовкой презентации
Д.	Дискуссия
Т	Оценка тестовых заданий
Соб	Собеседование
КР	Контрольная работа

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» разработаны в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные и методические материалы хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» представлены в разделе II «Содержание дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине «Организация бизнеса в торговле», 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

1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежной дисциплины «Коммерческая деятельность»

1. Тестовый вопрос 1:

Оптовая торговля – это:

а) форма отношений между предприятиями, при которой хозяйственные связи по поставкам продукции формируются сторонами самостоятельно

б) деятельность по продаже товаров и услуг тем, кто приобретает их в целях дальнейшего использования или перепродажи

в) деятельность по продаже товаров больших объемов для удовлетворения личных потребностей

г) деятельность по накоплению массы товаров отечественного и зарубежного производства и ее перемещению.

2. Тестовый вопрос 2:

а) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров

б) вид некоммерческой деятельности, связанный с оказанием услуг населению

в) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей товаров и производством продукции

г) вид предпринимательской деятельности, связанный с куплей-продажей готовой продукции.

3. Тестовый вопрос 3:

Организация – это:

а) процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимые для того, чтобы сформулировать и достичь целей

б) особый вид деятельности, превращающий неорганизованную группу в эффективно и целенаправленно работающую производственную группу

в) это управленческая деятельность, посредством которой система управления приспособляется для выполнения задач, поставленных на этапе планирования.

4. Тестовый вопрос 4:

Вид предпринимательской деятельности, связанный с приобретением и продажей товара

а) торговая деятельность

б) рыночные отношения

в) частные отношения

г) торговые отношения.

5. Тестовый вопрос 5:

Формы организации оптовой торговли:

а) биржевая и фондовая

б) оптовая торговля через склады и оптовые рынки

в) непосредственная оптовая торговля товарами и оказание посреднических услуг при купле-продаже товаров

г) прямая и отложенная реализация.

2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» курсовая работа не предусмотрена.

3. Вопросы к зачету

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
1.	Понятие и признаки бизнеса. Субъекты бизнеса.
2.	Особенности развития бизнеса в России.
3.	Определение сущности предпринимательской деятельности в законодательных актах.
4.	Функции предпринимательства.
5.	Понятия: предприниматель, предпринимательство, предпринимательская деятельность. Формы и принципы предпринимательства.
6.	Законодательство РФ, регулирующее предпринимательскую деятельность.
7.	Основные этапы создания предприятия. Задачи, решаемые на разных этапах.
8.	Государственные гарантии предпринимательской деятельности
9.	Объекты предпринимательской деятельности. Виды товаров и их особенности.
10.	Среда предпринимательской деятельности.
11.	Государственная регистрация предприятия. Создание условий для функционирования
12.	Основные организационно – правовые формы предпринимательской деятельности.
13.	Хозяйственные товарищества и общества, их формы, достоинства и недостатки
14.	Особенности стратегии малых фирм.
15.	Производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.
16.	Объединения юридических лиц (коммерческие объединения – концерны, холдинговые компании, консорциумы, финансово-промышленные группы, картели, синдикаты, тресты).
17.	Некоммерческие объединения – ассоциации, союзы.
18.	Функциональные стратегии маркетинга
19.	Содержание производственного предпринимательства.
20.	Содержание коммерческо-торгового предпринимательства.
21.	Содержание финансово-кредитного предпринимательства.
22.	Содержание посреднического предпринимательства.
23.	Маркетинговые исследования бизнес-среды
24.	Содержание консультационного предпринимательства.
25.	Этапы создания собственного дела.
26.	Порядок образования предприятия и выбор его организационно-правовой формы.
27.	Бизнес-идея и цель создания собственного дела.

28.	Цель, задачи бизнес-плана.
29.	Структура и содержание бизнес-плана.
30.	Государственная регистрация организаций.
31.	Лицензирование отдельных видов деятельности, осуществляемых организациями и индивидуальными предпринимателями.
32.	Инновационная деятельность предприятия.
33.	Формы партнерских связей
34.	Организация лизинговых операций.
35.	Франчайзинговые компании: понятие и особенности деятельности.
36.	Сущность посреднического предпринимательства. Виды торгово-посреднических структур.
37.	Сущность культуры предпринимательства. Развитие культуры предпринимательства.
38.	Портфельные методы оценки предпринимательской деятельности
39.	Сущность деловой этики предпринимателя. Этика и мораль предпринимательства, служебный этикет.
40.	Типология систем распределения товаров в бизнесе
41.	Организация оптовых закупок товаров на товарных биржах.
42.	Организация проведения аукционных торгов.
43.	Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли.
44.	Организация продажи товаров на оптовых рынках.
45.	Организация продажи товаров в розничной торговле
46.	Содержание коммерческой работы на предприятиях розничной торговли.
47.	Порядок и методы планирования цены товара
48.	Методы стимулирования продаж товаров.
49.	Виды покупательского спроса и методы его изучения.
50.	Виды договоров. Содержание типового контракта (договора).
51.	Особенности формирования ассортимента товаров в оптовой и розничной торговле.
52.	Управление товарными запасами в торговле.
53.	Содержание и принципы организации складских операций.
54.	Определение стратегии ценообразования в бизнес-плане
55.	Формирование интегрированных маркетинговых коммуникаций предприятия
56.	Маркетинговый раздел бизнес-плана и его содержание.
57.	Этапы разработки бизнес-плана. Функции бизнес-плана.
58.	Организация и технология товароснабжения розничных торговых предприятий.
59.	Сущность и сфера применения франчайзинга и франчайзных отношений
60.	Финансовая аренда (лизинг).
61.	Факторинг, его сущность и значение для предпринимателей. Порядок заключения факторингового договора
62.	Товарообменные операции (бартер).
63.	Понятие рисков в коммерческой деятельности и их страхование
64.	Экономический эффект и эффективность коммерческой деятельности. Порядок составления актов при проведении мероприятий по контролю (надзору) коммерческой деятельности предприятия

Практические задания к зачёту

Номер вопроса	Перечень вопросов к зачету
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.	<p>Задача 3. Определить объем производства и реализации продукции на четвертый квартал в натуральных и стоимостных показателях, а также объем поставки в стоимостном выражении. Используя приведенные в таблице 1 исходные данные.</p> <p>Таблица 1 Исходные данные для расчета</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="3">Продукция</th> <th rowspan="3">Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.</th> <th rowspan="3">Отпускная цена, руб.</th> <th colspan="4">Остатки готовой продукции, тыс. шт.</th> </tr> <tr> <th colspan="2">На 01.10</th> <th colspan="2">На конец квартала</th> </tr> <tr> <th>на складе готовой продукции</th> <th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> <th>на складе готовой продукции</th> <th>Продукции отгруженной, но не оплаченной</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Изд.А</td> <td>135,0</td> <td>247,0</td> <td>3,4</td> <td>6,3</td> <td>4,0</td> <td>4,5</td> </tr> <tr> <td>Изд.Б</td> <td>210,0</td> <td>560,0</td> <td>8,9</td> <td>4,2</td> <td>6,3</td> <td>7,0</td> </tr> <tr> <td>Изд.В</td> <td>2050,0</td> <td>985,0</td> <td>51,8</td> <td>73,0</td> <td>61,5</td> <td>68,0</td> </tr> </tbody> </table>	Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.	Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.				На 01.10		На конец квартала		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5	Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0	Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0
Продукция	Портфель заказов на поставку в 4 кв., тыс. шт.				Отпускная цена, руб.	Остатки готовой продукции, тыс. шт.																															
						На 01.10		На конец квартала																													
		на складе готовой продукции	Продукции отгруженной, но не оплаченной	на складе готовой продукции		Продукции отгруженной, но не оплаченной																															
Изд.А	135,0	247,0	3,4	6,3	4,0	4,5																															
Изд.Б	210,0	560,0	8,9	4,2	6,3	7,0																															
Изд.В	2050,0	985,0	51,8	73,0	61,5	68,0																															
4.	<p>Задача 4. На планируемый квартал завод заключил договоров и получил заказов на сумму 145млн. руб. Остатки на начало квартала составляют:</p> <p>на складе готовой продукции - 3,6 млн. рублей</p> <p>в товарах отгруженных, но не оплаченных - 2,5 млн. рублей.</p> <p>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.</p>																																				
5.	Задача 5. Подшипниковый завод производит широкий ассортимент																																				

подшипников. На основании сформированного отделом сбыта портфеля заказов подшипник «А» отгружается вагонами, автомашинами, в контейнерах, с использованием многооборотной тары, а также малой скоростью. Расчетное количество дней, необходимое для отправки данного подшипника каждому потребителю, колеблется от 1 до 15 дней. В таблице 2 приведены данные о программе выпуска подшипника «А» и затратах времени для подготовки его отправки по видам отгрузки.

Таблица 2

Показатели	Производство и отгрузка подшипника по видам в 3 квартале тыс. шт.	Средневзвешенное количество дней, необходимое для отправки
Виды отгрузки:	21,9	6,7
- вагонами		
- контейнерами	48,2	2,0
- автомашинами	30,7	3,9
- малой скоростью	98,6	1,0
- многооборотной тарой	1,9,6	1,5
Всего:	219,0	

Примечание:

Оптовая цена подшипника «А» за одну штуку составляет 150 рублей
 Определить величину запаса подшипника на складе готовой продукции в днях, штуках, рублях.

6. Задача 6. 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 складированию готовой продукции составляют 22% от стоимости среднегодового запаса.
7. Задача 7. 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.
8. Задача 8. Определить оптимальные параметры поставок материалов (сырья) одного вида (оптимальный размер одной поставки, средний текущий запас, точку заказа, интервал между поставками, число поставок, минимальные

	<p>годовые затраты) при соблюдении сроков поставки по исходным данным. Сделайте 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.</p>																				
9.	<p>Задача 9. 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.</p>																				
10.	<p>Задача 10. 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.</p>																				
11.	<p>Задача 11. Выберите для внедрения систему распределения из трех предлагаемых, если для каждой из систем известны значения по следующим параметрам:</p> <table border="1" data-bbox="300 1041 1252 1400"> <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																		
12.	<p>Задача 12. 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.</p>																				
13.	<p>Задача 13. Рассчитайте потребность в электропогрузчиках для склада на основании следующих данных: годовой грузооборот склада – 68800 т; электропогрузчиками обрабатывается 90% грузооборота;</p>																				

	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.
14.	Задача 14. 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?
15.	Задача 15. 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%.
16.	Задача 16. Определить объем валовой прибыли предприятия, рентабельность хозяйственной деятельности, на основе следующих данных: Товарооборот- 375676 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 341479 тыс.руб. Издержки обращения – 2142 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.
17.	Задача 17. 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%.
18.	Задача 18. 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.
19.	Задача 19. 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.
20.	Задача 20. 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%.
21.	Задача 21. Определить объем чистой прибыли 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.

	<p>Прочие доходы – 8891 тыс.руб. Прочие расходы – 15676 тыс.руб. Примечание налог на прибыль составляет 20%.</p>
22.	<p>Задача 22. 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>
23.	<p>Задача 23 Определить объем чистой прибыли 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>
24.	<p>Задача 24 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>
25.	<p>Задача 25. 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.</p>
26.	<p>Задача 26. 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.</p>
27.	<p>Задача 27. 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.</p>
28.	<p>Задача 28. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 7303тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 6225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 512 тыс.руб. Управленческие расходы – 387 тыс.руб.</p>

	Прочие расходы. – 53 тыс.руб. Прочие доходы – 49 тыс.руб.
29.	Задача 29. Определить объем чистой прибыли и рентабельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8426 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 7315 тыс.руб. Коммерческие расходы – 600 тыс.руб. Управленческие расходы – 306 тыс.руб. Прочие расходы. – 64 тыс.руб. Прочие доходы – 51 тыс.руб.
30.	Задача 30. Определить объем прибыли от продаж, на основе следующих данных: Товарооборот- 9425 тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 8314 тыс.руб. Коммерческие расходы – 500 тыс.руб. Управленческие расходы – 400 тыс.руб.
31.	Задача 31. Определить рентабельность коммерческой деятельности на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 9293тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5237 тыс.руб. Издержки обращения – 912 тыс.руб. Прочие расходы. – 24 тыс.руб. Прочие доходы – 32 тыс.руб.
32.	Задача 32. Определить объем валовой прибыли предприятия и чистой прибыли на основе следующих данных (налог на прибыль -20%): Товарооборот- 8392тыс.руб. Себестоимость проданных товаров – 5225 тыс.руб. Коммерческие расходы – 802 тыс.руб. Управленческие расходы – 497 тыс.руб.

4. Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Вопросы для собеседования (тема 2)

1. Что включает система управления ассортиментом товаров на оптовом предприятии?
2. Дайте оценку эффективного управления ассортиментом товаров на оптовом предприятии.
3. Какие факторы влияют на формирование ассортимента?
4. Раскройте этапы процесса разработки ассортиментных матриц.
5. Укажите главные задачи организации закупок оптовым предприятием.
6. Укажите организационные аспекты товарообеспечения торговых предприятий.
7. Раскройте этапы общей схемы по оптовой закупке товаров.
8. Поясните организацию построения коммерческой службы по закупкам товара оптового предприятия.
9. Дайте оценку рациональной организации закупки товаров на оптовом предприятии.
10. Раскройте суть алгоритма торговых операций коммерсанта закупочного процесса.

Тематика рефератов и докладов (тема 5)

1. Основные показатели оценки предпринимательской деятельности предприятия.
2. Формы сотрудничества в предпринимательстве: совместное предпринимательство, производственная кооперация, лизинг, франчайзинг.
3. Лизинг: сущность, формы, виды.

4. Правовые основы лизинга.
5. Франчайзинг как смешанная форма взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса.

5. Типовые задания к лабораторным занятиям

Лабораторные задания по дисциплине «Организация бизнеса в торговле» учебным планом не предусмотрены.

6. Типовые задания к интерактивным занятиям

Тематика дискуссий (тема 1)

1. В чем заключается ведущая роль предпринимательства в экономике?
2. Предприниматель – это профессия или призвание?

7. Примеры тестов для контроля знаний

Тесты для контроля знаний

1. К основным признакам предпринимательства относится все за исключением:
 - а) ориентация на получение прибыли;
 - б) готовность идти на любой риск ради получения результата;
 - в) материальная ответственность за результаты своих действий.
 - г) стремление к новациям и нововведениям.
2. К основным формам экономической деятельности можно отнести:
 - а) предпринимателя;
 - б) домашнюю хозяйку;
 - в) учителя в школе;
 - г) верно все перечисленное.
3. К сильным сторонам индивидуального предпринимателя можно отнести все за исключением:
 - а) быстрота принятия решений в нестандартных ситуациях;
 - б) специализация управленческой деятельности;
 - в) принятие на себя риска ведения дел;
 - г) гибкость и быстрое приспособление к изменяющимся условиям;
4. Экономическая свобода предпринимателя проявляется:
 - а) в появлении и развитии функций бизнеса;
 - б) в полной независимости от государства;
 - в) в полной свободе в хозяйственной деятельности;
 - г) верно все выше перечисленное.
5. К основным элементам бизнес операции относят:
 - а) формулировку бизнес-идеи и планирование будущего бизнеса;
 - б) поиск и организацию необходимых ресурсов;
 - в) организацию производства и реализации продукции;
 - г) верно все выше перечисленное.
6. К элементам внешней предпринимательской среды можно отнести:
 - а) характер предпринимателя;
 - б) особенности конкуренции на рынке;
 - в) цели фирмы;
 - г) корпоративную культуру, сложившуюся на фирме.
7. К недостаткам индивидуальной частной фирмы можно отнести:
 - а) риск потери контроля над фирмой
 - б) низкая ликвидность инвестиций, вложенных в фирму
 - в) риск оппортунистического поведения партнеров по бизнесу
 - г) верно все

8. Собственник денежного капитала, фирмы - это:

- а) лицо, которое делает вклад в капитал фирмы
- б) только владелец контрольного пакета
- в) только владелец 51 % акций фирмы
- г) корпорация как физическое лицо

9. Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:

- а) не может изъять свой капитал из фирмы
- б) не может повлиять на размер своего дохода
- в) отделен от управления

10. Что из приведённого ниже не относится к активной части основных фондов:

- а) торгово-технологическое оборудование
- б) подъёмно-транспортные устройства
- в) средства малой механизации
- г) автомобильный транспорт
- д) здания

11. К правовой инфраструктуре предпринимательства относят:

- а) законы и постановления;
- б) обычаи хозяйственного оборота;
- в) нормы деловой этики;
- г) все перечисленное верно.

12. Банковская деятельность относится к:

- а) производственному предпринимательству;
- б) коммерческому бизнесу;
- в) финансовому бизнесу;
- г) бизнесу в сфере услуг.

13. Перечисленное ниже утверждение относится к:

выработка и принятие решений осуществляются руководителем совместно с подчинёнными, исполнители знают свой круг обязанностей и чётко взаимодействуют друг с другом.

- а) демократическому стилю управления
- б) директивному стилю управления

14. Перечисленные ниже утверждения относятся к недостаткам: слабо учитываются постоянно изменяющиеся внутренние и внешние условия деятельности торгового предприятия; нерациональное распределение информационных потоков; превышаются нормы управляемости, особенно у руководителей высшего звена.

- а) линейно-функционального управления;
- б) матричного управления;
- в) функционального управления;
- г) дивизионального управления.

15. К преимуществам коммерческого предпринимательства можно отнести:

- а) независимость от качества ресурсов;
- б) простоту бизнес-операции;
- в) устойчивость;
- г) легкость управления.

16. Крупное предпринимательство выполняет в экономике следующие функции:

- а) служит источником развития экономики;
- б) обеспечивает устойчивость экономики;
- в) накапливает и тиражирует наиболее эффективные правила и процедуры современного рационального бизнеса;
- г) все выше перечисленное верно.

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Организация бизнеса в торговле» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

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 «Организация бизнеса в торговле» 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.
Интерактивная лекция	требует от участников активного участия и постоянной обработки информации. Интерактивная лекция объединяет в себе аспекты традиционной лекции и тренинговой игры. Передача информации может осуществляться в проблемно-поисковой форме.
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.
Реферат, доклад	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.
Дискуссия	Форма учебной работы, в рамках которой студенты высказывают свое мнение о проблеме, заданной преподавателем. Проведение дискуссий по проблемным вопросам подразумевает написание студентами эссе, тезисов или реферата по предложенной тематике
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).
Контрольная работа (для студентов заочной формы обучения)	Проработка рабочей программы в соответствии с целями и задачами, структурой и содержанием дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка по вопросам для подготовки, просмотр рекомендуемой литературы.

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 обучающихся в семестре

1.1 Расчет баллов по результатам текущего контроля для очной формы обучения в 6 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. Понятие и сущность бизнеса в торговле	Собеседование, дискуссия, реферат	3
	Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	Собеседование, реферат	2
	Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли	Собеседование, дискуссия, реферат	3
	Тема 4. Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле	Собеседование, дискуссия, реферат	3
	Тема 5. Бизнес-среда предприятия	Собеседование, дискуссия,	3

	торговли	реферат	
	Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия	Собеседование, дискуссия, реферат	3
	Тема 7. Организация и развитие собственного дела	Собеседование, дискуссия, тест	3
Всего			20

1.2 Расчет баллов по результатам текущего контроля для очно-заочной формы обучения в 7 семестре представлен в таблице 9:

Таблица 9

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Количество баллов, максимально
Текущий контроль	Тема 1. Понятие и сущность бизнеса в торговле	Собеседование, дискуссия, реферат (презент)	4
	Тема 2. Объекты и субъекты бизнеса в торговле	Собеседование, реферат (презент)	3
	Тема 3. Порядок организации бизнеса в сфере торговли	Собеседование, дискуссия, реферат	3
	Тема 4. Предпринимательская деятельность малого предприятия в торговле	Собеседование, реферат (презент)	3
	Тема 5. Бизнес-среда предприятия торговли	Собеседование, реферат (презент)	3
	Тема 6. Бизнес-планирование предпринимательской деятельности торгового предприятия	Собеседование, реферат	2
	Тема 7. Организация и развитие собственного дела	Собеседование, тест	2
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.

Оценка «отлично» / (1 балл выставляется при условии правильного ответа студента не менее, чем на 85% тестовых заданий;

оценка «хорошо» / 0,8 балла выставляется при условии правильного ответа студента не менее, чем на 70% тестовых заданий;

оценка «удовлетворительно» / 0,5 балла выставляется при условии правильного ответа студента не менее, чем на 60% тестовых заданий;

оценка «неудовлетворительно» / 0,2 и менее выставляется при условии, если студент правильно ответил 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; в целом реферат оформлен в соответствии с общими требованиями написания реферата, но есть погрешности в техническом оформлении; в целом реферат имеет четкую композицию и структуру, но в тексте реферата есть логические нарушения в представлении материала; в полном объеме представлен список использованной литературы, но есть ошибки в оформлении; некорректно оформлены или не в полном объеме представлены ссылки на использованную литературу в тексте реферата; в целом реферат представляет собой самостоятельное исследование, представлен анализ найденного материала, отсутствуют факты плагиата;

0,2 балла и менее - (неудовлетворительно): 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.

Не получив максимальный балл, студент имеет право с разрешения преподавателя доработать реферат, исправить замечания и вновь сдать реферат на проверку.

При подготовке реферата с презентацией для студентов очно-заочной формы обучения 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;

«не зачтено» (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

Критерии балльной оценки дискуссии

- «отлично» (1 балл) - студент проявляет глубокие знания и навыки, аналитические способности, творческий подход, аргументирует собственное мнение, демонстрирует зрелость суждений, самостоятельное мышление, высокий уровень сформированности компетенций;

- «хорошо» (0,8 балла) - студент проявляет достаточный уровень знаний, навыков и компетенций, демонстрирует самостоятельность, но допускает некоторые неточности, отсутствует достаточная глубина и зрелость суждений;

- «удовлетворительно» (0,5 балла) - студент отвечает не достаточно глубоко и самостоятельно, уровень знаний и сформированности компетенций не высокий, либо отсутствует конкретность, ясность и четкость ответа;

- «неудовлетворительно» (0,2 балла) - студент отвечает неуверенно, поверхностно и бессистемно, допускает неточности и ошибки, проявляет недостаточный уровень знаний и компетенций.

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы 10

Таблица 10

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
1. Подготовка научной статьи	10
2. Подготовка научного доклада на конференцию	10
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Организация бизнеса в торговле» в 6 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет состоит из двух теоретических вопроса одного практического задания.

Оценка по результатам зачета выставляется по следующим критериям:

- теоретические вопросы – по 15 баллов;
- практическое 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»		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Владет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами.
		ПК-3	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее

		<p>эффективность.</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.
	ПК-9	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
	ПК-14	<p>Знает верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Умеет верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов. - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности

70 – 84 баллов	«зачтено»	ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Владет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами.
		ПК-3	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владет навыками с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле
		ПК-9	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации

			<p>бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. Умеет с незначительными замечаниями: - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе Владет навыками с незначительными замечаниями: - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.</p>
		ПК-14	<p>Знает с незначительными замечаниями: - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере Умеет с незначительными замечаниями: - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. Владет навыками с незначительными замечаниями: - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов. - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности</p>
50 – 69 баллов	«зачтено»	ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. Умеет на базовом уровне, с ошибками: - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и</p>

			<p>складирования.</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами.
		ПК-3	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле, - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.
		ПК-9	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p>

			<ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
		ПК-14	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов, - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности
менее 50 баллов	« не зачтено»	ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - принципы управления торгово-технологическими процессами на предприятии <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; - ориентироваться в вопросах управления товарными запасами: хранения, инвентаризации и складирования. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - умениями расчета затрат материальных и трудовых ресурсов; - умениями управлять товарными запасами
		ПК-3	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основные принципы формирования потребностей покупателей с помощью системы маркетинговых коммуникаций, - модели и методы анализа потребительского поведения и конъюнктуры товарного рынка, - методы изучения и прогнозирования спроса с учетом различных стратегий охвата целевых сегментов рынка. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать конъюнктуру товарного рынка, рыночной среды и конкурентных сил отрасли, - выявлять и удовлетворять потребности субъектов бизнеса в торговле,

			<ul style="list-style-type: none"> - формировать спрос с помощью системы маркетинговых коммуникаций и оценивать ее эффективность. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - методами анализа, исследования и формирования потребностей в торговле, - навыками создания комплекса мер по выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров с целью достижения желаемого объема продаж на определенных сегментах рынка, - навыками анализа и прогнозирования бизнес-процессов в торговле.
		ПК-9	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - цели, задачи, принципы организации бизнеса в торговле, - формы организации бизнеса в торговле, - методы оценки и этапы разработки бизнес-стратегии предприятия. <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - анализировать информацию о деятельности торгового предприятия, - выбирать и обосновывать организационно-правовую форму торгового предприятия, - оценивать, разрабатывать стратегии торговой организации, - проводить анализ конкурентных сил в торговом бизнесе <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками анализа и разработки бизнес-стратегии организации, - навыками бизнес-планирования предпринимательской деятельности и организации собственного дела.
		ПК-14	<p>Не знает на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - содержание бизнес-планирования в торговле - методы прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов в торговой деятельности, - критерии эффективности бизнеса в торговой сфере <p>Не умеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - прогнозировать бизнес-процессы в торговой деятельности и оценивать их эффективность. <p>Не владеет на базовом уровне:</p> <ul style="list-style-type: none"> - навыками прогнозирования и оценки эффективности бизнес-процессов. - методами оценки эффективности предпринимательской деятельности

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. 1. Рабочая программа по учебной дисциплине «Выставочная деятельность» 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

2. 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
Плеханова
протокол от 24.02.2022 № 10
советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.

Председатель  А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Организация бизнеса в торговле» 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 в (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., Солдатова Н.Ф. - 13-е изд.	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 для бакалавров / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп.	М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - 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.	Москва : Магистр : ИНФРАМ, 2020. — 384 с. - ISBN 978-5-9776-0241-9. – Режим доступа: https://znanium.com/read?id=354919	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
Всего				3			3,0
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). 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, 2019. - 396 с. - ISBN 978-5-905554-97-1. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=354357	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
3	Маклаков Г.В. Эффективность коммерческой деятельности: Монография / Маклаков Г.В.	М.: Дашков и К, 2016. - 232 с. - ISBN 978-5-394-02599-0; http://znanium.com/bookread2.php?book=557756	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
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. - (Высшее образование: Бакалавриат). ISBN 978-5-16-010078-4; http://znanium.com/bookread2.php?book=469818	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1
5	Дашков Л.П., Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник для бакалавров/ Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп	М.: Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - ISBN 978-5-394-02531-0 - Режим доступа: https://znanium.com/bookread2.php?book=329767	x	да, ЭБС «Znanium»	x	x	1

Преподаватель  А.Г. Абазян
(подпись)

Зав. кафедрой  Е.Н. Губа
(подпись)

СОГЛАСОВАНО

Библиотекарь  Н.И. Криво