

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.В.09 Организация торговой деятельности

Направление подготовки (специальность) 380306 Торговое дело

Профиль подготовки (специализация) Коммерция

Квалификация (степень) выпускника Бакалавр

Форма обучения заочная

Оренбург 201__ г.

1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины «Организация торговой деятельности» являются:

- изучение рациональной организации коммерческих процессов в торговле для наиболее эффективного их выполнения, быстрейшего доведения товаров до потребителей путём совершения актов купли-продажи товаров.

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Организация торговой деятельности» относится к вариативной части. Требования к предшествующим знаниям представлены в таблице 2.1. Перечень дисциплин, для которых дисциплина «Организация торговой деятельности» является основополагающей, представлен в табл. 2.2.

Таблица 2.1 – Требования к пререквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Коммерческая деятельность	1. Методологические основы коммерческой деятельности. 2. Управление коммерческой деятельностью организации. 3. Материально-техническое и товарное обеспечение коммерческой деятельности организации

Таблица 2.2 – Требования к постреквизитам дисциплины

Дисциплина	Раздел
Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	1. Основы организации коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка. 2. Организация коммерческой деятельности на рынках товаров и услуг

3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Таблица 3.1 – Взаимосвязь планируемых результатов обучения по дисциплине и планируемых результатов освоения образовательной программы

Индекс и содержание компетенции	Знания	Умения	Навыки и (или) опыт деятельности
ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение,	- виды, типы, функции торговых предприятий; - классификацию услуг торговых предприятий;	- применять действующее законодательство в профессиональной деятельности;	- навыками оценки качества товаров и услуг

эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству			
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	<ul style="list-style-type: none"> - операции торгово-технологического процесса в розничной торговле; - операции складского технологического процесса в оптовой торговле; 	- проектировать торгово-технологические процессы на предприятии;	- аналитическими методами для оценки эффективности технологических решений на предприятиях торговли;
ПК-8 готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> - состав и порядок оценки затрат на выполнение технологических операций в торговле; - организацию труда на торговых предприятиях; 	- обосновывать выбор эффективных решений при организации и совершенствовании торговой деятельности;	- навыками анализа бизнес-процессов товародвижения

4. Объем дисциплины

Объем дисциплины «Организация торговой деятельности» составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов), распределение объема дисциплины на контактную работу обучающихся с преподавателем (КР) и на самостоятельную работу обучающихся (СР) по видам учебных занятий и по периодам обучения представлено в таблице 4.1.

**Таблица 4.1 – Распределение объема дисциплины
по видам учебных занятий и по периодам обучения, академические часы**

№ п/п	Вид учебных занятий	Итого КР	Итого СР	Семестр № 7		Семестр № 8		Семестр № 9	
				КР	СР	КР	СР	КР	СР
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Лекции (Л)	16		4		6		6	
2	Лабораторные работы (ЛР)								
3	Практические занятия (ПЗ)	18		6		6		6	
4	Семинары(С)								
5	Курсовое проектирование (КП)	2						2	
6	Рефераты (Р)								
7	Эссе (Э)								
8	Индивидуальные домашние задания (ИДЗ)								
9	Самостоятельное изучение вопросов (СИВ)		138		50		52		36
10	Подготовка к занятиям (ПкЗ)		36						36
11	Промежуточная аттестация	6				2		4	
12	Наименование вида промежуточной аттестации								
13	Всего	60	174	10	50	14	52	18	72

5. Структура и содержание дисциплины

Структура дисциплины представлена в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Структура дисциплины

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1.	Раздел 1 Организация коммерческой деятельности	7	4	-	6			x		50		x	ПК-1
1.1.	Тема 1 Услуги оптовой и розничной торговли	7	2		2			x		20		x	ПК-1
1.2.	Тема 2 Торговые структуры, их виды и функции	7	2		2			x		20		x	ПК-1
	Тема 3 Технологический процесс товародвижения	7	-		2			...		10		...	ПК-1
3.	Контактная работа	7	4		6			x					ПК-1
4.	Самостоятельная работа	7								50			ПК-1
5.	Объем дисциплины в семестре	7	4		6					50			ПК-1
2.	Раздел 2 Особенности организации коммерческой деятельности	8	6	-	6			x		52		2	ПК-2
2.1.	Тема 4 Организация и технология	8	2		2			x		20		2	ПК-2

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	предприятий оптовой торговли												
2.2.	Тема 5 Операционная деятельность по оптовым закупкам товаров	8	2		2					20			ПК-2
2.3.	Тема 6 Организация и технология предприятий оптовой торговли	8	2		2			х		12		х	ПК-2
3.	Контактная работа	8	6		6			х				2	ПК-2
4.	Самостоятельная работа	8								52			ПК-2
5.	Объем дисциплины в семестре	8	6		6					52		2	ПК-2
6.	Раздел 3 Особенности организации коммерческой деятельности предприятий розничной торговли	9	6		6		2	х		54	36	4	ПК-8
6.1.	Тема 7 Организация и технология предприятий розничной торговли	9	2		2			х		20	12	2	ПК-8
6.2.	Тема 8 Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий	9	2		2		2	х		20	12	2	ПК-8
6.3	Тема 9 Организация операций торгового обслуживания и	9	42		2			...		14	12	...	ПК-8

№ п/п	Наименования разделов и тем	Семестр	Объем работы по видам учебных занятий, академические часы										Коды формируемых компетенций
			лекции	лабораторная работа	практические занятия	семинары	курсовое проектирование	рефераты (эссе)	индивидуальные домашние задания	самостоятельное изучение вопросов	подготовка к занятиям	промежуточная аттестация	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	продажи товаров на предприятиях розничной торговли												
7	Контактная работа	9	6		6		2				36	4	х
8.	Самостоятельная работа	9								54			х
9.	Объем дисциплины в семестре	9	6		6		2			54	36	4	х
10.	Всего по дисциплине		16		18		2			138	36	6	х

5.2. Содержание дисциплины

5.2.1 – Темы лекций

№ п.п.	Наименование темы лекции	Объем, академические часы
Л-1	Услуги оптовой и розничной торговли	2
Л-2	Торговые структуры, их виды и функции.	2
Л-3	Организация и технология предприятий оптовой торговли	2
Л-4	Операционная деятельность по оптовым закупкам товарам	2
Л-5	Организация и технология предприятий оптовой торговли	2
Л-6	Организация и технология предприятий розничной торговли	2
Л-7	Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий	2
Л-8	Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли	2
Итого по дисциплине		16

5.2.2 – Темы лабораторных работ

Не предусмотрены учебным планом.

5.2.3 – Темы практических занятий

№ п.п.	Наименование темы занятия	Объем, академические часы
ПЗ-1	Услуги оптовой и розничной торговли	2
ПЗ-2	Торговые структуры, их виды и функции.	2
ПЗ-3	Технологический процесс товародвижения	
ПЗ-4	Организация и технология предприятий оптовой торговли	2
ПЗ-5	Операционная деятельность по оптовым закупкам товарам	2
ПЗ-6	Организация и технология предприятий оптовой торговли	2
ПЗ-7	Организация и технология предприятий розничной торговли	2
ПЗ-8	Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий	2
ПЗ-9	Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли	2
Итого по дисциплине		18

5.2.4 – Темы семинарских занятий

Не предусмотрено

5.2.5 Темы курсовых работ (проектов)

1. Организация и развитие основных видов и форм торговой деятельности предприятий на отраслевом рынке товаров и услуг.
2. Проблемы развития торговой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
3. Система управления торговой деятельностью предприятия, функционирующего на отраслевом рынке.
4. Техника и технология управления торговой деятельностью предприятия.
5. Анализ и управление коммерческой деятельностью торгового предприятия в условиях рынка.
6. Информационная система обеспечения коммерческой деятельности торгового предприятия, её роль и оценка эффективности.
7. Роль планирования в рыночной экономике и его воздействие на торговую деятельность.
8. Функционирование коммерческой службы торгового предприятия в условиях рыночной экономики.
9. Планирование и организация сбыта готовой продукции на предприятии.
10. Планирование коммерческой деятельности предприятия на основе учета влияния внешних и внутренних факторов.
11. Организация материально-технического снабжения производственного предприятия.
12. Совершенствование структуры и состава службы материально-технического снабжения предприятия.
13. Организация хозяйственных связей производственного предприятия с поставщиками сырья и материалов.
14. Стимулирование сбыта продукции производственного предприятия.
15. Концептуальные основы развития коммерческой деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке России.
16. Система управления коммерческой деятельностью оптовых торговых предприятий (различных видов).
17. Организация коммерческой деятельности различных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
18. Организация и развитие складского хозяйства оптового предприятия с позиций коммерческой направленности.
19. Исследование рынка закупок и сбыта товаров в оптовой торговле.
20. Моделирование коммерческой деятельности в оптовых торговых предприятиях по закупке и продаже потребительских товаров.
21. Системный подход к формированию коммерческих связей в оптовой торговле.
22. Организация системы закупочной деятельности в оптовом торговом предприятии на рынке товаров.
23. Управление товарными запасами в оптовом торговом предприятии: планирование, структура управления и эффективность.
24. Продажи товаров со склада оптового торгового предприятия: методы, организация и эффективность.
25. Формирование и управление коммерческими операциями в оптовой торговле в процессе товародвижения.
26. Юридический статус и финансовое обеспечение коммерческой деятельности оптового торгового предприятия.
27. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности оптового предприятия.

28. Состав и оценка рисков в коммерческой деятельности оптовой торговой фирмы.
29. Средства обеспечения безопасности коммерческой деятельности торговом предприятии на рынке товаров.
30. Концептуальные и методические основы коммерческой деятельности в розничной торговле, базирующиеся на достижениях отечественной и зарубежной науки и практики.
31. Организация коммерческой деятельности в розничной торговле России.
32. Управление коммерческой деятельностью за рубежом и практика её использования с учётом особенностей отечественных торговых предприятий.
33. Развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
34. Политика государства в отношении организаций в развитии и поддержке малого предпринимательства в торговле России и за рубежом.
35. Развитие франчайзинга как формы поддержки малого предпринимательства в России и зарубежных странах с развитой рыночной экономикой.
36. Анализ и прогноз развития товарного рынка как необходимо условие эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
37. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и её влияние на коммерческую деятельность розничного торгового предприятия.
38. Организация коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с использованием маркетинга.
39. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью розничного торгового предприятия.
40. Развитие коммерческой деятельности субъектов малого предпринимательства в розничной торговле России и зарубежных стран.
41. Развитие материально-технической базы розничной торговли и её влияние на эффективность коммерческой деятельности.
42. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
43. Формирование оптимального торгового ассортимента – основа эффективной коммерческой деятельности розничного торгового предприятия.
44. Закупка товаров и формирование коммерческих связей розничных торговых предприятий на потребительском рынке.
45. Организационное и экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью розничной торговой фирмы.
46. Организация системы закупочной деятельности розничного торгового предприятия, обеспечивающей запросы и потребности потребительского рынка.
47. Организация системы товароснабжения как основы торгово-технологического процесса розничного торгового предприятия.
48. Планирование и организация торгово-технологического процесса в розничном торговом предприятии и его результативность.
49. Оптимизация системы закупки товаров и их реализация на базе использования информационной технологии.
50. Организация процесса продажи товаров и инфраструктуры сервиса обслуживания покупателей в сфере розничной торговли.
51. Роль и развитие сервиса в розничной торговле России и зарубежных стран.
52. Организация торгового сервиса в сфере розничной торговли и его влияние на результаты коммерческой деятельности предприятия.
53. Оценка эффективности коммерческой деятельности розничного торгового предприятия с позиций анализа основных экономических показателей.

54. Организация развития электронной торговли в России (или на примере торгового предприятия).
55. Методы анализа коммерческих процессов предприятия по отраслям и сферам применения.
56. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности.
57. Разработка стратегии предприятия с целью выхода его на внешний рынок (по отраслям и сферам применения).
58. Стратегия сервиса на рынке товаров и её применение в коммерческой деятельности предприятия.
59. Планирование коммерческой деятельности предприятия с использованием бизнес-плана (оперативного и стратегического).
60. Бизнес-план предприятия и его применение для организации коммерческой деятельности отрасли.
61. Стратегия коммерческой деятельности предприятий на рынке товаров (по отраслям и сферам применения).
62. Бизнес – планирование и его роль в коммерческой деятельности предприятий (по отраслям и сферам применения).

5.2.6 Темы рефератов

Не предусмотрены.

5.2.7 Темы эссе

Не предусмотрены.

5.2.8 Темы индивидуальных домашних заданий

Не предусмотрены.

5.2.9 – Вопросы для самостоятельного изучения

№ п.п.	Наименования темы (указать в соответствии с таблицей 5.1)	Наименование вопроса	Объем, академические часы
1.	Организация коммерческой деятельности	1. Дайте определение розничной торговле. 2. Перечислите виды розничных торговых предприятий. 3. Дайте определение оптовой торговле. 4. Какие функции выполняют оптовики. 5. Брокеры – это... 6. Перечислите виды торговых структур. 7. Охарактеризуйте транзитный способ доставки. 8. Охарактеризуйте децентрализованный способ доставки. 9. Перечислите функции	50

		розничной торговой сети. 10. Что такое маркетинговые решения оптовика.	
2.	Особенности организации коммерческой деятельности предприятий оптовой торговли	1. Продажа товаров. 2. Какую роль играет закупочная деятельность в экономике? 3. Маркетинг в оптовой торговле. 4. Технология размещения товаров. 5. Технология укладки товаров. 6. Технология хранения товаров. 7. Приемка товаров по качеству. 8. Приемка товаров по количеству. 9. Требования к поставщикам товаров. 10. Складская торговля.	52
3.	Особенности организации коммерческой деятельности предприятий розничной торговли	1. Понятие культуры торговли. 2. Порядок расчета покупателями. 3. Способы расчета с покупателями. 4. Обмен купленных товаров. 5. Возврат купленных товаров. 6. Правила работы предприятий розничной торговли. 7. Правила продажи отдельных видов товаров. 8. Формы товароснабжения. 9. Заказ товаров. 10. Размещение отделов в магазинах.	36
Итого по дисциплине			138

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Основная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. Панкратов Ф.Г., Солдатова Н.Ф. Коммерческая деятельность: Учебник [Электронный ресурс]- М.: Дашков и К, 2011.- 500 с.- (ЭБС КнигаФонд)
2. Минько Э.В. Минько А.Э. Основы коммерции : Учеб. пособие. [Электронный ресурс]- М.: Юнити –Дана, 2011.- 512с.- (ЭБС КнигаФонд)

6.2 Дополнительная литература, необходимая для освоения дисциплины

1. . Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. [Электронный ресурс] Гриф МО РФ. - М.: ИНФРА-М, 2011- (ЭБС КнигаФонд).
2. Лупей Н.А. Финансы торговых организаций: Учебное пособие. [Электронный ресурс]- М.6 Юнити-Дана, 2011.-144с.- (ЭБС КнигаФонд).

6.3 Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины и другие материалы к занятиям

1. Методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе по дисциплине «Организация торговой деятельности», 2011. – [Электронный ресурс, Институт управления ОГАУ]
2. Методические указания по подготовке к семинарским занятиям по дисциплине «Организация торговой деятельности», 2011. – [Электронный ресурс, Институт управления ОГАУ]

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

Электронное учебное пособие включающее:

- методические рекомендации для студентов по самостоятельной работе;
- методические рекомендации по выполнению индивидуальных домашних заданий;
- методические рекомендации по выполнению курсовой работы (проекта).

6.5 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

1. Open Office
2. Google Chrome

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

1. www.gks.ru (официальный сайт Федеральной службы государственной статистики)
2. www.gov.ru (сайт высших органов государственной власти РФ)

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

Занятия лекционного типа проводятся в аудитории, оборудованной мультимедиапроектором, компьютером, учебной доской.

Занятия семинарского типа проводятся в аудиториях, оборудованных учебной доской, рабочим местом преподавателя (стол, стул), а также посадочными местами для обучающихся, число которых соответствует численности обучающихся в группе.

Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине представлен в Приложении 1.

Программа разработана в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки _____.

Разработал(и): _____ *С.В. Ненашева*

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры _____

протокол № ____ от « ____ » _____ 201__ г.

Зав. кафедрой _____ *О.Н. Аргунеева*