

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Кафедра «Коммерции и организации экономической деятельности»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ  
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ДИСЦИПЛИНЕ  
Б1.В.09 «Организация торговой деятельности»**

**Направление подготовки:** 38.03.06

«Торговое дело»

**Профиль подготовки:** «Коммерция в АПК»

**Квалификация (степень) выпускника:** бакалавр

**Нормативный срок обучения:** 4 года

**Форма обучения:** очная

Оренбург 2015 г.

## **Введение**

Методические рекомендации призваны помочь студентам организовать самостоятельную работу при изучении курса: с материалами лекций, практических и семинарских занятий, литературы по общим и специальным вопросам управления проектами.

Самостоятельная работа студента должна опираться на сформированные навыки и умения, приобретенные во время обучения в средней школе. В ВУЗе студент в состоянии и должен повысить уровень самостоятельности экономического мышления. Составляющим компонентом его работы должно стать творчество. В связи с этим рекомендуется:

1. Начинать подготовку к занятию со знакомства с опубликованными источниками (документом, периодическим изданием).
2. Обратите внимание на структуру, композицию, язык документа, время и историю его появления.
3. Определите основные идеи, принципы, тезы, заложенные в документ его создателем (законодателем, публицистом, мемуаристом, статистиком и т. д.).
4. Выясните, какой сюжет, часть изучаемой проблемы позволяет осветить проанализированный источник.
5. Проведите работу с незнакомыми терминами и понятиями, для чего используйте словари терминов, энциклопедические словари, словари иностранных слов и др.

Затем необходимо ознакомиться с библиографией темы и вопроса, выбрать доступные издания из списка основной литературы, специальной литературы, рекомендованной к лекциям и семинарам. Разумеется, рекомендованные списки могут быть дополнены.

Возникающие на каждом этапе работы мысли следует записывать. Анализ документа следует сделать составной частью проработки актуальных вопросов. Общее знание проблемы должно сочетаться с глубоким знанием источников.

Некоторые вопросы раскрываются через заслушивание на практических занятиях докладов и сообщений, подготовленных студентами (не менее двух на один вопрос). Это могут быть теоретические, историографические и недостаточно обеспеченные опубликованными источниками вопросы. В этом случае следует подготовить письменный текст доклада, который может быть зачитан перед группой. В остальных случаях следует составить сложный план, схему ответа на каждый вопрос плана занятия.

# 1. Организация самостоятельной работы

## 1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование тем	Количество часов по видам самостоятельной работы				
		Подготовка курсовой работы (проекта)	Рефераты, доклады, сообщения	Подготовка к практическим занятиям, выполнение тестов, написание рецензий и др.	Самостоятельное изучение лекционного материала, материалов учебника и учебных пособий	Подготовка РГР
1.	Услуги оптовой и розничной торговли	-	3	6	6	-
2.	Торговые структуры, их виды и функции	1	2	6	6	-
3.	Технологический процесс товародвижения	1	3	6	6	-
4.	Организация и технология предприятий оптовой торговли	1	3	6	6	-
5.	Операционная деятельность по оптовым закупкам товарам	-	3	6	6	-
6.	Организация и технология предприятий оптовой торговли	1	3	6	6	-
7.	Организация и технология предприятий розничной торговли	1	4	6	6	-
8.	Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий	1	3	6	6	-
9	Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли	1	4	6	6	-
<b>Итого:</b>		<b>7</b>	<b>28</b>	<b>54</b>	<b>54</b>	<b>-</b>

## **2. Методические рекомендации по подготовке к занятиям**

### **2.1. Услуги оптовой и розничной торговли**

#### **2.1.1. Вопросы:**

1. Розничная торговля.
2. Виды розничных торговых предприятий.
3. Характер торгового помещения
4. Оптовая торговля.
5. Функции оптовиков.
6. Брокеры и агенты.
7. Оптовые отделения и конторы производителей.
8. Маркетинговые решения оптовика.

#### **2.1.2. Литература**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012. –287 с.

### **2.2. Торговые структуры, их виды и функции.**

#### **2.2.1. Вопросы:**

1. Структура розничной торговой сети.
2. Виды торговых структур.
3. Функции розничной торговой сети.
4. Структура оптовой торговли.
5. Функции оптовой торговли.
6. Виды оптовых торговых предприятий

#### **2.2.2. Литература**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Технология розничной торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012. –287 с.

### **2.3. Технологический процесс товародвижения**

#### **2.3.1. Вопросы:**

1. Общая характеристика формы снабжения.
2. Понятие товародвижения.
3. Транзитная форма товароснабжения.
4. Децентрализованный способ доставки.
5. Торгово-технологический процесс в магазине.

#### **2.3.2. Литература**

1. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков., В.К. Памбухчиянц., О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 248 с.

### **2.4. Организация и технология предприятий оптовой торговли**

#### **2.4.1. Вопросы:**

1. Продажа товаров.
2. Маркетинговый подход.
3. Методы распространения товара.
4. Типы продажи товаров.
5. Транзитная торговля.
6. Складская торговля.

#### **2.4.2. Литература**

1. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

### **2.5. Операционная деятельность по оптовым закупкам товарам**

#### **2.5.1. Вопросы:**

1. . Задачи закупочной работы.
2. Роль закупочной работы в экономике.
3. Требования к поставщикам товаров.
4. Маркетинг в оптовой торговле.
5. Организация рынка оптовой торговли в России.
6. Оптовые предприятия Оренбургской области.

#### **2.5.2. Литература**

- 1.Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.

### **2.6. Организация и технология предприятий оптовой торговли**

#### **2.6.1. Вопросы:**

1. Складской технологический процесс и принципы его организации.
2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
3. Приемка товаров по количеству.
4. Приемка товаров по качеству.

#### **2.6.2. Литература**

1. Брагин, Л.И. Торговое дело: экономика и организация : учебник /Л.И. Брагин. – М.: Инфра-М, 2010 г. – 256 с.
2. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков., В.К. Памбухчиянц., О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 248 с.

### **2.7. Организация и технология предприятий розничной торговли**

#### **2.7.1. Вопросы:**

1. 1. Размещение отделов в магазинах.
2. Устройство и планировка торгового зала и помещений приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
3. Организация расчетного узла.

#### **2.7.2. Литература**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

2. Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.

## **2.8. Операционная деятельность по организации товароснабжения розничных торговых предприятий**

### **2.8.1. Вопросы:**

1. Приемка импортных товаров по количеству и качеству.
2. Активирование расхождений при приемке товаров и тары.
3. Оприходование поступивших товаров и тары

### **2.8.2. Литература**

1. Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.
2. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли / О.В. Памбухчиянц – М.: Дашков и КО, 2014.– 294 с.

## **2.9. Организация операций торгового обслуживания и продажи товаров на предприятиях розничной торговли**

### **2.9.1. Вопросы:**

1. Порядок расчета с покупателями.
2. Способы расчета с покупателями
3. Обмен и возврат купленных товаров.
4. Порядок обмена доброкачественных товаров

### **2.9.2. Литература**

1. Кент, Т. Розничная торговля. Учебник / Т.Кент.– М.: Дашков и КО, 2012.–719 с.
2. Панкратов, Ф. Г. Коммерция и технология торговли : учебник / Ф.Г. Панкратов, О.В.Памбухчиянц – М.: Маркетинг, 2012.– 234с.