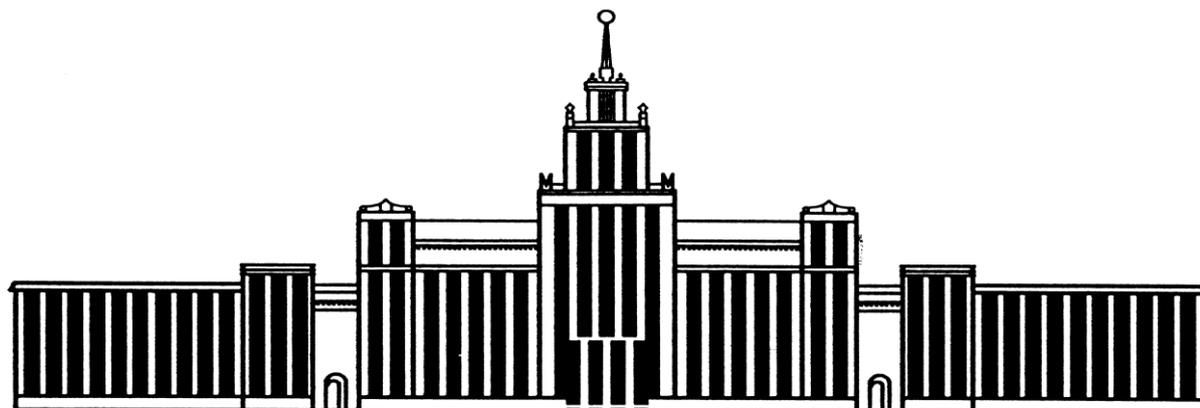

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

УДК 658(075.8)
ББК 65.290я73

А.Б. Васильевский

ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Методические указания по самостоятельной работе

Челябинск
2015

Министерство образования и науки Российской Федерации
Южно-Уральский государственный университет
Институт экономики, торговли и технологий
Кафедра «Экономика торговли и логистика»

А.Б. Васильевский

,

ТОРГОВЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Методические указания по самостоятельной работе

Челябинск
Издательский центр ЮУрГУ
2015

*Одобрено
учебно-методической комиссией*

Рецензенты:

**УДК 658(075.8)
ББК 65.290я73**

Васильевский, А.Б.

Торговые предприятия на потребительском рынке: методические указания по самостоятельной работе / А.Б. Васильевский. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2015. – 24 с.

Методические указания по самостоятельной работе предназначены для студентов ЮУрГУ в качестве руководства для организации самостоятельной работы по изучению теоретических и методических основ дисциплины, а также как руководство при выполнении практических заданий и упражнений, подготовке и написании рефератов, самоконтроле результатов подготовки.

Методические указания предназначены для студентов 3-го курса, проходящих обучение по направлению 38.03.01 Экономика, профиль подготовки «Экономика предприятий и организаций (торговля)».

© Васильевский, А.Б.2015

© Издательский центр ЮУрГУ, 2015

Введение

В связи с введением Федерального государственного образовательного стандарта третьего поколения все более актуальной становится задача организации самостоятельной работы студентов.

Самостоятельная работа определяется как индивидуальная или коллективная учебная деятельность, осуществляемая без непосредственного руководства педагога, но по его заданиям и под его контролем. Она является одной из основных форм внеаудиторной работы при реализации учебных планов и программ.

Самостоятельная работа – это познавательная учебная деятельность, когда время и место, последовательность мышления, умственные и практические операции и действия определяются самим студентом.

Студент в процессе обучения должен не только освоить учебную программу, но и развить навыки самостоятельной работы. Он должен научиться планировать, организовывать и выполнять свою работу.

Целью самостоятельной работы студентов является овладение знаниями, профессиональными умениями и навыками деятельности по профилю, опытом творческой, исследовательской деятельности.

Самостоятельная работа студентов является обязательным компонентом учебного процесса для каждого студента и определяется учебным планом. Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня умений студентов.

Контроль результатов самостоятельной работы студентов может осуществляться в пределах времени, отведенного на обязательные учебные занятия по дисциплине и внеаудиторную самостоятельную работу студентов по дисциплине, может проходить в письменной, устной или смешанной форме.

Самостоятельная работа может проходить в лекционном кабинете, лаборатории (под контролем лаборантов и мастеров), компьютерном зале, библиотеке, дома.

Цели и задачи дисциплины

Целью изучения дисциплины является приобретение студентами комплексных знаний о принципах и организационно - экономическом механизме функционирования торговой организации. Задачами учебной дисциплины являются: 1) изучение совокупности отношений, возникающих в процессе продвижения товаров от производителей к потребителям, между субъектами рыночных отношений; 2) изучение механизма и форм проявления экономических законов развития общества в сфере обращения в условиях ограниченности ресурсов и конкуренции за их использование; 3) изучение сущности, закономерностей и принципов функционирования хозяйственного механизма субъектов товаропроводящей сети, осуществляющих деятельность исходя из потребностей и уровня развития общества.

Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

Планируемые результаты освоения ОП ВО (компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (ЗУНы)
ПК-2 способностью на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы рассчитать экономические и социально-экономические показатели, характеризующие деятельность хозяйствующих субъектов	Знать: основные понятия, категории и инструменты теории потребительских рынков и экономики предприятия; основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующей деятельность хозяйствующих субъектов; нормативно-правовую базу расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов основы построения, расчета и анализа современной системы показателей, характеризующей деятельность предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств; систему финансовых отношений, складывающихся в процессе производственно-хозяйственной деятельности организаций; базовые подходы к анализу основных экономических дефиниций предприятия (включая активы, капитал, инвестиции, финансовые риски, денежный поток и т.д.).
	Уметь: использовать источники экономической, социальной, управленческой информации; рассчитывать на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы экономические и социально-экономические показатели; собрать и анализировать данные, характеризующие обеспеченность хозяйствующего субъекта финансовыми, материальными,

	<p>трудовыми ресурсами составлять экономические разделы планов предприятия; проанализировать и оценить эффективность использования ресурсов предприятия, обосновать результаты экономических расчетов и использовать полученные сведения для принятия управленческих решений; использовать полученные знания при решении конкретных задач практики продаж торговой организаций; рассчитывать выручку от реализации продукции, работ, услуг, валовую и чистую прибыль.</p> <p>Владеть: приемами систематизации экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов; типовой методикой расчета показателей эффективности использования хозяйствующим субъектом финансовых, материальных, трудовых ресурсов; навыками расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих эффективность использования хозяйствующим субъектом финансовых, материальных и трудовых ресурсов; навыками планирования экономических показателей; приемами систематизации экономических показателей; навыками творческого подхода в процессе осуществления торговых операций на потребительских рынках, анализа и интерпретации финансовой, управленческой и иной информации для принятия управленческих решений.</p>
--	--

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы студентов

Самостоятельная работа является одним из видов учебной деятельности обучающихся, способствует развитию самостоятельности, ответственности и организованности, творческого подхода к решению проблем учебного и профессионального уровня.

Самостоятельная работа проводится с целью:

- систематизации и закрепления полученных теоретических знаний и практических умений обучающихся;
- углубления и расширения теоретических знаний;
- формирования умений использовать специальную литературу;
- развития познавательных способностей и активности обучающихся: творческой инициативы, ответственности и организованности;
- формирования самостоятельности мышления, способностей к саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
- развития исследовательских умений.

Аудиторная самостоятельная работа по учебной дисциплине на учебных

занятиях под непосредственным руководством преподавателя и по его заданию. Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется по заданию преподавателя без его непосредственного участия.

Виды заданий для внеаудиторной самостоятельной работы, их содержание и характер могут иметь вариативный и дифференцированный характер, учитывать специфику изучаемой учебной дисциплины, индивидуальные особенности обучающегося.

Контроль самостоятельной работы и оценка ее результатов организуется как единство двух форм:

- самоконтроль и самооценка обучающегося;
- контроль и оценка со стороны преподавателя.

Внеаудиторная самостоятельная работа выполняется по заданию преподавателя, но без его непосредственного участия.

При предъявлении видов заданий на внеаудиторную самостоятельную работу рекомендуется использовать дифференцированный подход к уровню подготовленности обучающегося. Перед выполнением внеаудиторной самостоятельной работы преподаватель проводит консультацию с определением цели задания, его содержания, сроков выполнения, ориентировочного объема работы, основных требований к результатам работы, критериев оценки, форм контроля и перечня литературы. В процессе консультации преподаватель предупреждает о возможных типичных ошибках, встречающихся при выполнении задания.

Самостоятельная работа может осуществляться индивидуально или группами студентов в зависимости от цели, объема, конкретной тематики самостоятельной работы, уровня сложности, уровня подготовленности обучающихся.

Видами заданий для внеаудиторной самостоятельной работы могут быть:

- для овладения знаниями: чтение текста (учебника, первоисточника, дополнительной литературы); составление плана текста; графическое изображение структуры текста; конспектирование текста; выписки из текста; работа со словарями и справочниками; учебно-исследовательская работа; использование аудио- и видеозаписей, компьютерной техники и Интернет-ресурсов и др.;

- для закрепления и систематизации знаний: работа с конспектом лекции (обработка текста); повторная работа над учебным материалом (учебника, первоисточника, дополнительной литературы, аудио- и видеозаписей); составление плана и тезисов ответа; составление таблиц, ребусов, кроссвордов, глоссария для систематизации учебного материала; изучение словарей, справочников; ответы на контрольные вопросы; аналитическая обработка текста (аннотирование, рецензирование, реферирование, контент-анализ и др.); подготовка сообщений к выступлению на семинаре, конференции; подготовка рефератов, докладов; составление библиографии, заданий в тестовой форме и др.;

– для формирования умений: решение задач и упражнений по образцу; решение вариативных задач и упражнений; составление схем; решение ситуационных производственных (профессиональных) задач; подготовка к деловым и ролевым играм; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности; подготовка презентаций, творческих проектов; подготовка курсовых и выпускных работ; опытно-экспериментальная работа; проектирование и моделирование разных видов и компонентов профессиональной деятельности и др.

Для обеспечения внеаудиторной самостоятельной работы по дисциплине преподавателем разрабатывается перечень заданий для самостоятельной работы, который необходим для эффективного управления данным видом учебной деятельности обучающихся.

Преподаватель осуществляет управление самостоятельной работой, регулирует ее объем на одно учебное занятие и осуществляет контроль выполнения всеми обучающимися группы. Для удобства преподаватель может вести ведомость учета выполнения самостоятельной работы, что позволяет отслеживать выполнение минимума заданий, необходимых для допуска к итоговой аттестации по дисциплине.

В процессе самостоятельной работы студент приобретает навыки самоорганизации, самоконтроля, самоуправления и становится активным самостоятельным субъектом учебной деятельности.

Обучающийся самостоятельно определяет режим своей внеаудиторной работы и меру труда, затрачиваемого на овладение знаниями и умениями по каждой дисциплине, выполняет внеаудиторную работу по индивидуальному плану, в зависимости от собственной подготовки, бюджета времени и других условий.

Ежедневно обучающийся должен уделять выполнению внеаудиторной самостоятельной работы в среднем не менее 3 часов.

При выполнении внеаудиторной самостоятельной работы обучающийся имеет право обращаться к преподавателю за консультацией с целью уточнения задания, формы контроля выполненного задания.

Контроль результатов внеаудиторной самостоятельной работы студентов может проводиться в письменной, устной или смешанной форме с представлением продукта деятельности обучающегося. В качестве форм и методов контроля внеаудиторной самостоятельной работы могут быть использованы зачеты, тестирование, самоотчеты, контрольные работы, защита творческих работ и др.

Изучение и конспектирование рекомендованных учебных пособий в разрезе следующих тем и вопросов

РАЗДЕЛ 1. ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

Тема 1. Организационно-правовые формы функционирования предприятий

Сущность деятельности на потребительском рынке и характеристика ее основных объектов. Инфраструктура оптовой и розничной торговли. Организационно-правовые формы субъектов торговой деятельности.

Значение и методы государственного регулирования торговли. Защита прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей как субъектов коммерческой деятельности. Защита прав потребителей при продаже товаров и оказании услуг.

Виды ответственности за нарушение законодательства в сфере торговли.

Тема 2. Организация и управление экономической деятельностью предприятий

Цели и задачи экономической службы. Структура экономической службы предприятий оптовой и розничной торговли. Отделы рекламы, закупок, продаж и склады как составные части экономической службы торгового предприятия, их функции. Должностные обязанности сотрудников экономической службы.

Виды посредников в торговле: торговые дома, агенты, брокеры, комиссионеры, комитенты, консигнаторы, дистрибьюторы. Функции посредников и договорные отношения с ними.

Тема 3. Информационное обеспечение торговли

Коммерческая информация и коммерческая тайна, способы ее защиты.

Документальное оформление основных операций, осуществляемых в процессе торговли. Документация по учету торговых операций, кассовых операций и результатов инвентаризации.

Требования, предъявляемые к информации о товарах и услугах. Маркировка и способы идентификации товаров на рынке.

Назначение, виды и правовая охрана товарных знаков. Регистрация товарных знаков.

Сущность, правовое обеспечение и значение рекламы в торговле. Классификация и характеристика средств современной рекламы.

РАЗДЕЛ 2. АНАЛИЗ, СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ, ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АССОРТИМЕНТА, ОРГАНИЗАЦИЯ ЗАКУПОК И СБЫТА ТОВАРОВ

Тема 4. Планирование снабжения на предприятиях

Сущность и значение закупочной работы. Изучение и прогнозирование покупательского спроса. Выявление источников поступления товаров и выбор поставщиков. Установление хозяйственных связей с поставщиками товаров.

Особенности договора поставки, порядок его заключения, изменения и расторжения. Структура и содержание договора поставки.

Организация закупок товаров на оптовых ярмарках и товарных биржах. Организация проведения аукционных торгов.

Тема 5. Планирование и стимулирование сбыта на предприятиях

Понятие и виды покупательского спроса: реализованный, неудовлетворенный и формирующийся спрос.

Коммерческая работа по продаже товаров на предприятиях оптовой

торговли. Выбор оптовых покупателей и установление хозяйственных связей с ними. Согласование условий и заключение договоров. Контроль исполнения договорных обязательств.

Организация продажи товаров на оптовых рынках и оптовых магазинах.

Методы стимулирования продаж товаров: продажа товаров со скидками, по сниженным ценам, дегустация товаров, предоставление товарных образцов, демонстрация товаров в действии.

Тема 6. Особенности организации и управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой, розничной торговли, торгово-посреднических структур

Содержание операций коммерческой работы по продаже товаров на предприятиях оптовой и розничной торговли. Договорные отношения в торговле. Виды и условия действительности договоров. Ответственность за нарушение условий договоров.

Организация продажи товаров на оптовых рынках и ярмарках. Услуги розничной торговли и их виды. Требования к качеству услуг.

Содержание и принципы организации складских операций. Поступление товаров на склад. Организация и технология приемки товаров по количеству и качеству. Технология хранения товаров на складе.

Сущность расчетов в торговле. Наличная форма расчетов. Порядок применения контрольно-кассовых машин. Безналичная форма расчетов: банковский перевод, инкассо, аккредитив. Расчеты по открытому счету. Использование векселей и чеков в расчетах. Факторинговые операции.

Тема 7. Особенности формирования ассортимента

Понятие об ассортименте товаров. Производственный ассортимент. Торговый ассортимент. Товары простого ассортимента. Товары сложного ассортимента. Товары периодического, повседневного и редкого спроса. Товары импульсивного спроса.

Товары сопутствующего спроса. Комплектные товары. Формирование ассортимента. Ассортиментный перечень. Контроль за наличием товаров в соответствии с ассортиментным перечнем. Методы контроля за ассортиментом товаров. Картотека количественно-суммового учета. Автоматизированные рабочие места товароведов. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.

Товародвижение на предприятиях торговли. Основные факторы подбора и движения товаров в магазинах. Порядок формирования, регулирования и контроля ассортимента товаров и товарных запасов в магазине. Аналитический расчет структуры группового ассортимента для розничной сети торговых предприятий. Коэффициент полноты ассортимента. Коэффициент устойчивости ассортимента.

Тема 8. Модели построения и ведения торговли предприятий. Коммерческие инновации

Формы сотрудничества в торговле. Понятие прямого и косвенного сбыта. Франчайзинг и его условия. Финансовая аренда (лизинг). Содержание

товарообменных операций (бартер).

Основные стадии торгово-технологического процесса продажи товаров. Основные методы продажи товаров. Продажа товаров через прилавок обслуживания. Самообслуживание. Выкладка товаров в магазинах самообслуживания. Кассовые терминалы в магазинах обслуживания. Применение специального оборудования и программного обеспечения для учета товаров и при осуществлении расчетных операций. Специфика моделирования при реализации отдельных видов продовольственных и непродовольственных товаров.

Экономическая природа и сущность инноваций. Виды, типы и классификация инноваций. Особенности разработки и формирования инновационной стратегии развития предприятия. Формирование и выбор инновационных технологий, внутренний контроль за реализацией инноваций на предприятии розничной торговли. Внедрение инновационных технологий на коммерческих предприятиях. Информационные терминалы, электронные рекламные дисплеи. Применение приборов идентификации радиочастоты как средства в технологии штрих-кодирования.

Тема 9. Анализ и стратегическое планирование торговли предприятия

Анализ деятельности коммерческого предприятия в зависимости от меняющейся рыночной среды. Результаты торговли структурных подразделений предприятия.

Экономическая эффективность и эффект торговле. Основные финансово-экономические показатели, характеризующие различные аспекты торговой организации: товарооборот и его структура, товарные запасы, товарооборачиваемость, издержки и затраты торгового предприятия, валовый доход и прибыль.

Пути решения основных коммерческих проблем в ближайшей и отдаленной перспективе. Риски в торговле и их страхование.

Факторы, влияющие на стратегическое планирование торговли предприятия.

РАЗДЕЛ 3. ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ В СОВРЕМЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РЫНКА

Тема 10. Особенности коммерческой работы в сфере услуг

Понятие услуг и их отличие от товаров. Сферы услуг. Классификация услуг. Специфика коммерции услуг. Функции коммерческой работы в сфере услуг.

Изучение спроса на рынке услуг и его прогнозирование. Расширение сферы услуг, сервиса. Определение эффективной ценовой политики.

Тема 11. Организация продаж в сфере недвижимости

Организация коммерческой работы объектов капитального строительства (ОКС). Изучение спроса на объекты недвижимости. Анализ конкуренции на рынке объектов в сфере недвижимости. Формы сбыта ОКС. Отраслевые рынки объектов капитального строительства. Особенности и принципы выбора реализации объектов недвижимости. Результаты деятельности фирмы по сбыту ОКС.

Тема 12. Организация торговли продуктами (услугами) в банковской сфере

Система управления банком. Рынок капитала. Система мероприятий по изучению рынка капитала. Программа по привлечению денежных средств в банк. Принципы стратегии конкурентной борьбы и способы овладения рынком сбыта. Мероприятия по повышению прибыльности в продаж банка. Анализ результатов продаж в банковской сфере.

Тема 13. Организация продаж страховых компаний

Система управления страховой компании. Требования и условия к осуществлению страховой деятельности. Специфические особенности накопления капитала в страховой деятельности. Расчет страховых взносов. Система льготных тарифов для клиентов страхования. Накопление страховых резервов. Анализ продаж страховых компаний.

Тема 14. Организация продаж лизинговых компаний

Понятие лизинга и специфика лизинговых операций. Субъекты лизинга. Лизинговые коммерческие предприятия. Виды лизинга. Финансовый лизинг. Внутренний и международный лизинг. Смешанный лизинг. Возвратный лизинг. Порядок исполнения договорных обязательств лизинга. Экономическая эффективность лизинга. Порядок расчета лизинговых платежей.

Тема 15. Инжиниринг в торговле

Бизнес-инжиниринг как современная технология управления. Точное, полное и всестороннее описание деятельности компании путем построения ее базовых информационных моделей во взаимодействии с моделью внешней среды.

Использование бизнес-модели для принятия всех управленческих решений и формирования регламентов управления как системы непротиворечивых указаний является. Отличительной особенностью бизнес-инжинирингового подхода в торговле. Обобщенный трафарет организационного бизнес-моделирования.

Реинжиниринг бизнес процессов. Общая схема реинжиниринга. Программа реинжиниринга предприятия торговли.

Темы рефератов

1. История возникновения и развития коммерции и предпринимательства за рубежом и в России.
2. Коммерческая деятельность как категория рыночной экономики: содержание, цели, формирование.
3. Технология осуществления коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг.
4. Организационно-методологические аспекты формирования торговой деятельности предприятиями на рынке товаров и услуг.
5. Финансовое обеспечение торговой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.

6. Организация и развитие торговой деятельности предприятий на рынке товаров и услуг.
7. Влияние коммерческих сделок, заключаемых субъектами рынка товаров и услуг, на результативность предприятия.
8. Риск в торговле товарами и его распределение между сторонами коммерческих договоров.
9. Характеристика и оценка товара как объекта торговой деятельности на потребительском рынке (рынке товаров производственного назначения).
10. Услуги на рынке товаров в обеспечении торговой деятельности: виды, содержание, издержки в обращении товаров, получение прибыли.
11. Методы и принципы проведения коммерческих сделок по закупке и продаже товаров предприятиями в новых условиях хозяйствования.
12. Методология исследования торговой деятельности предприятий, функционирующих в сфере товарного обращения.
13. Моделирование товарного ассортимента предприятия и его прогнозная оценка.
14. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров (услуг).
15. Планирование и прогнозирование объема закупок и продаж товаров предприятиями в условиях рынка.
16. Организационные аспекты закупки и поставки товаров в коммерческие предприятия.
17. Управление товарооборотом и товарными запасами на предприятии с целью повышения эффективности торговой деятельности.
18. Организация и управление процессами товародвижения на рынке.
19. Организация и управление процессами продажи предприятий в условиях конкуренции.
20. Сервисное обслуживание в торговле и перспективы его развития в современных условиях.
21. Организация и развитие розничной торговли в условиях рынка как сферы торговой деятельности.
22. Организация и развитие оптовой и розничной торговли в зарубежных странах.
23. Сравнительная характеристика торговой деятельности разных форм предприятий розничной торговли в рыночных условиях.
24. Оптовая торговля в системе распределения общественного продукта и развитие ее организационных форм.
25. Особенности торговли научно-технологической продукцией на российском рынке по лицензионным договорам.
26. Образование и развитие рынка лизинга в России.
27. Особенности торговой деятельности в сфере услуг.
28. Развитие материально-технической базы в торговле с целью повышения эффективности торговой деятельности.
29. Инвестиции как источник развития материально-технологической оснащенности коммерческих предприятий.
30. Оценка результативности торговой деятельности предприятия в условиях рынка.

Подготовка к промежуточной аттестации

1. Цели и задачи продаж предприятий, функционирующих в условиях рынка.
2. Структура и содержание продаж предприятий на рынке товаров и услуг.
3. Виды коммерческих операций предприятий в условиях рынка: основные и вспомогательные. Их место в деятельности предприятий.
4. Товар, его характеристика и использование как объекта продаж.
5. Оценка товара в рыночных условиях.
6. Услуги как объекты и сфера продаж на потребительском рынке. Виды услуг, их содержание, образуемые издержки, влияние на уровень доходов предприятий.
7. Виды и особенности сервисных услуг на рынке, технология их осуществления.
8. Коммерческие сделки при закупке товаров, технология их осуществления.
9. Методы проведения коммерческих сделок предприятиями на рынке товаров и услуг: их виды, содержание и влияние на результативность продаж.
10. Риск участников коммерческой сделки на потребительском рынке, связанный с ценой, кредитованием, сроками сдачи товаров, их качеством и конъюнктурой.
11. Коммерческие организации (предприятия) в сфере товарного обращения: их классификация и направленность продаж.
12. Торговые предприятия, их классификация и коммерческие функции.
13. Виды торгово-посреднических фирм на рынке, отличительные признаки их продаж.
14. Факторы, определяющие развитие продаж предприятий при рыночных отношениях.
15. Методы исследования продаж на рынке товаров.
16. Методы организации продаж предприятий.
17. Прогнозная оценка спроса на рынке товаров.
18. Методы ценообразования в коммерческой деятельности.
19. Моделирование оптимальной структуры ассортимента.
20. Исследование конъюнктуры товарного рынка.
21. Выбор товаров и принципы формирования ассортимента коммерческого предприятия.
22. Методы определения объемов закупки и продаж товаров на предприятиях.
23. Методы прогноза объемов продаж товаров на целевом рынке предприятия.
24. Сущность товарного обеспечения предприятий в условиях рынка и его влияние на показатели продаж.
25. Принципы и технология организации закупок товаров на предприятиях.
26. Организация поставок товаров в коммерческие предприятия.
27. Формирование и планирование товарных запасов на предприятии.
28. Проведение коммерческих переговоров и заключение договоров купли-продажи товаров
29. Организация взаиморасчетов при исполнении коммерческой сделки.
30. Организация и управление процессом товародвижения на рынке товаров.
31. Организация и управления процессом продажи в розничном торговом предприятии.
32. Организация и управления процессом продажи в оптовом торговом предприятии.
33. Современные методы продажи на потребительском рынке, их технология и эффективность.
34. Организация и развитие оптовых рынков в России.

35. Розничная торговля как сфера коммерческой деятельности, ее государственное регулирование и регламентация.
36. Оптовая торговля, ее значение в распределении общественного продукта, организационные формы, их государственное регулирование и регламентация.
37. Характеристика и позиции продаж разных форм розничной торговли. Электронная торговля.
38. Коммерция и коммерческое предпринимательство в России: формирование, действие, эволюция развития.
39. Оценка личных и деловых качеств специалиста коммерции, его адаптация к складывающимся рыночным отношениям.
40. Управление каналами распределения товаров в условиях рынка.
41. Финансовое обеспечение продаж, экономия денежных ресурсов при закупке и продаже товаров.
42. Материально-техническое обеспечение продаж, влияние на ее результативность.
43. Финансовая аренда (лизинг), его коммерческие условия и технология проведения. Значение в инвестиционной деятельности предприятия.
44. Результаты продаж и факторы их обуславливающие.
45. Методический подход к определению точки безубыточности при закупке и продаже товаров.

Задания по исследованию состояния рынка и оценке перспектив его развития

Провести исследование параметров, отражающих текущее состояние рынка, и тенденции его изменения, сделать характеристику, оценить перспективы и составить прогнозы изменения состояния на 3-5 лет **локального рынка** (населенного пункта, города, городского района) следующего вида:

1. Товаров длительного пользования бытового назначения – электрические устройства;
2. Товаров длительного пользования бытового назначения – электроника;
3. Товаров длительного пользования бытового назначения – мебель;
4. Товаров длительного пользования потребительского назначения – верхняя одежда;
5. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – обувь;
6. Товаров длительного пользования потребительского назначения – легковые автомобили;
7. Товаров длительного пользования потребительского назначения – спортивный инвентарь;
8. Товаров длительного пользования потребительского назначения – туристический инвентарь;
9. Товаров длительного пользования потребительского назначения – рыболовный инвентарь;
10. Товаров длительного пользования потребительского назначения – инвентарь для охоты;
11. Товаров длительного пользования потребительского назначения – садово-

- огородный инвентарь;
12. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – для домашних животных;
 13. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – для хобби и творчества;
 14. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – молочная группа;
 15. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – мясо птицы;
 16. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – мясо свинина;
 17. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – мясо говядина;
 18. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – мясо отдельных групп конина, баранина, крольчатина и т.п.;
 19. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – мясные консервы;
 20. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания животного происхождения – рыба и морепродукты;
 21. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания растительного происхождения – хлебобулочные изделия;
 22. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания растительного происхождения – крупяные и макаронные изделия;
 23. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания растительного происхождения – кондитерские изделия;
 24. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания растительного происхождения – овощная продукция;
 25. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – продукты питания растительного происхождения – фрукты;
 26. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – косметика;
 27. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – ткани и фурнитура;
 28. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – хозяйственные товары;
 29. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – сантехника;
 30. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – автомобильных запчастей, инструментов и инвентаря;
 31. Товаров постоянного пользования потребительского назначения –

- детских игрушек и товаров для развития и обучения;
32. Товаров постоянного пользования потребительского назначения – книжная продукция.

Обсуждение докладов и выступлений

Порядок ведения семинара может быть самым разнообразным, в зависимости от его формы и тех целей, которые перед ним ставятся.

Обычно имеет место следующая последовательность:

- а) выступление (доклад) по основному вопросу;
- б) вопросы к выступающему;
- в) обсуждение содержания доклада, его теоретических и методических достоинств и недостатков, дополнения и замечания по нему;
- г) заключительное слово докладчика;
- д) заключение преподавателя.

Разумеется, это лишь общая схема, которая может включать в себя развертывание дискуссии по возникшему вопросу и другие элементы.

При реферативно-докладной форме семинара первыми получают слово ранее намеченные докладчики, а при развернутой беседе – желающие выступить. Принцип добровольности выступления сочетается с вызовом студентов. Остальным желающим выступить по основному вопросу, чтобы не погасить у них интереса к семинару, можно посоветовать быть готовыми для анализа выступлений товарищей по группе, для дополнений и замечаний.

Желательно, чтобы студент излагал материал свободно.

Преподавателю, по возможности не следует прерывать выступление студента своими замечаниями и комментариями. Допустима тактичная поправка неправильно произнесенного слова, ошибочного ударения и т. п. Если далее выступающий допустил ошибки, гораздо лучше, если не сам преподаватель, а другие участники семинара первыми сделают ему соответствующее замечание.

Обстановка в аудитории во время выступления докладчика находится постоянно в сфере внимания руководителя семинара. Добиваясь внимательного и аналитического отношения студентов к выступлениям товарищей, руководитель семинара заранее ставит их в известность, что содержательный анализ выступления, доклада или реферата он оценивает так же высоко, как и выступление с хорошим докладом.

Вопросы к докладчику задают прежде всего студенты, а не преподаватель. Необходимо требовать, чтобы вопросы, задаваемые студентам, были существенны, связаны с темой, точно сформулированы. Вопросам преподавателя обычно присущи следующие требования:

- ясность и четкость формулировок, определенность границ, весомость смысловой нагрузки;

– уместность постановки вопроса в данный момент, острота его звучания в сложившейся ситуации, пробуждающая живой интерес студенческой аудитории;

– вопросы должны быть посильными для студентов.

По своему характеру вопросы бывают уточняющими, наводящими, встречными; другая категория вопросов, например, казусных, может содержать предпосылки различных суждений, быть примером или положением, включающим кажущееся или действительное противоречие.

Уточняющие вопросы имеют своей целью заставить студента яснее высказать мысль, четко и определенно сформулировать ее, чтобы установить, оговорился ли он или имеет место неверное толкование проблемы. Ответ позволяет преподавателю принять правильное решение: исправленная оговорка снимает вопрос, ошибочное мнение выносится на обсуждение участников семинара, но без подчеркивания его ошибочности.

Наводящие или направляющие вопросы имеют своей задачей ввести полемику в нужное русло, помешать нежелательным отклонениям от сути проблемы. Важно, чтобы такие вопросы приоткрывали новые сферы приложения высказанных положений, расширяли мыслительный горизонт студентов. Наводящие вопросы на вузовском семинаре являются редкостью и ставятся лишь в исключительных случаях.

Встречные вопросы содержат требования дополнительной аргументации, а также формально-логического анализа выступления или его отдельных положений. Цель таких вопросов – формирование у студентов умения всесторонне и глубоко обосновывать выдвигаемые положения, способности обнаруживать логические ошибки, обусловившие неубедительность или сомнительность вывода.

Казусные вопросы предлагаются студенту или всей группе в тех случаях, когда в выступлении, докладе проблема освещена в общем-то верно, но слишком схематично, все кажется ясным и простым (хотя подлинная глубина проблемы не раскрыта) и в аудитории образуется «вакуум интересов». Возникает необходимость показать, что в изложенной проблеме не все так просто, как это может показаться. По возможности, опираясь на знания, уже известные студентам, преподаватель найдет более сложный аспект проблемы и вынесет его на обсуждение в виде вопроса. Цель таких вопросов в том, чтобы сложное, противоречивое явление реальной действительности, содержащее в себе предпосылки для различных суждений, было осмыслено студентами в свете обсужденной теоретической проблемы, чтобы студент научился мыслить шире и глубже.

Вопрос может быть поставлен в чисто теоретическом плане, но могут быть упомянуты и конкретные случаи, события, по возможности близкие или хорошо известные участникам семинара, и предоставлена возможность самим комментировать их в плане теоретической проблемы, обсуждаемой на семинаре.

Вопросы, преследующие создание «ситуации затруднений», обычно

представляют собой две-три противоречащих друг другу формулировки, из которых необходимо обнаружить и обосновать истинную, или же берется высказывание какого-либо автора (без указания его фамилии) для анализа. В основном характер таких вопросов совпадает с постановкой задач на самостоятельность мышления.

Учебно-методические указания по работе с литературой

Особое место среди видов самостоятельной работы занимает работа с литературой, являющаяся основным методом самостоятельного овладения знаниями. Изучение литературы - процесс сложный, требующий выработки определенных навыков. Поэтому важно научиться работать с книгой. Перечень и объем литературы, необходимой для изучения дисциплины «Организация коммерческой деятельности предприятия», определяется программой курса и другими методическими рекомендациями.

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник - это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой и требованиями дидактики.

При работе с литературой следует учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность студенту сформировать тезаурус основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное - наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим темам.

Аналитическое чтение - это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов студент будет задавать к этим текстам вопросы.

Целью *изучающего чтения* является глубокое и всестороннее понимание учебной информации.

Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. *Чтение по алгоритму* предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.

2. *Прием постановки вопросов к тексту* имеет следующий алгоритм: - медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;

- выделить ключевые слова в тексте;

- постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. *Прием тезирования* заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

При работе с литературой по данной дисциплине необходимо иметь в виду, что вся предметная область данной дисциплины имела свою историю развития. Поэтому при чтении текстов необходимо отмечать хронологию текстов. Такое сопоставление дает не только лучшее понимание смысла текстов, но и способствует лучшей организации материала в памяти.

Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других.

В решении всех учебных задач немаловажную роль играют записи, сделанные в процессе чтения книги. Они являются серьезным подспорьем в подготовке к экзаменам, т.к. позволяют включать глубинную память и воспроизводить содержание ранее прочитанной книги. Можно выделить три основных способа записи:

а) запись интересных, важных для запоминания или последующего использования положений и фактов;

б) последовательная запись мыслей автора, по разделам, главам, параграфам книги. Такая запись требует творческой переработки прочитанного, что способствует прочному усвоению содержания книги;

в) краткое изложение прочитанного: содержание страниц укладывается в несколько фраз, содержание глав - в несколько страниц связного текста. Этот вид записи проще, ближе к первоисточнику, но при этом творческая мысль читателя пассивнее, а поэтому усвоение материала слабее.

Методические указания по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа является специфическим педагогическим средством организации и управления самостоятельной деятельностью студентов в учебном процессе.

Самостоятельная работа может быть представлена как средство организации

самообразования и воспитания самостоятельности как личностного качества. Как явление самовоспитания и самообразования самостоятельная работа студентов обеспечивается комплексом профессиональных умений студентов, в частности умением осуществлять планирование деятельности, искать ответ на непонятное, неясное, рационально организовывать свое рабочее место и время.

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений.

Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую (аудиторные занятия, не подкрепленные самостоятельной работой, становятся мало результативными);
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

Виды самостоятельной работы, выполняемые в рамках данного курса:

1. Конспектирование первоисточников и другой учебной литературы;
2. Проработка учебного материала (по конспектам учебной и научной литературе) и подготовка докладов на семинарах и практических занятиях, к участию в тематических дискуссиях и деловых играх;
3. Выполнение контрольных работ;
4. Решение задач, упражнений;
5. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
6. Моделирование или анализ конкретной ситуации.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения данного курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

При освоении данного курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в данном комплексе краткий конспект лекций. Он же может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала.

Сформулируем основные рекомендации для проведения самостоятельной работы:

- при проведении аудиторных занятий неукоснительно выполняйте самостоятельные работы, а для преуспевающих студентов - усложненные задания.

Если необходимы консультации преподавателя, которые обеспечивают педагогическое общение и позволяют наладить регулярный контроль, обращайтесь с просьбой или за пояснением;

- просите четких методических указаний по выполнению самостоятельных работ, сроков и графиков контроля и самоконтроля;

- в начале семестра целесообразно пройти «входную диагностику», что позволит выявить и устранить пробелы в знаниях;
- задания для самостоятельной работы могут содержать две части: обязательную и факультативную, рассчитанные на более сильных студентов, выполнение которых учитывается при итоговом контроле;
- принимайте участие в НИРС.

Самостоятельная работа носит деятельностный характер, в связи с чем можно выделить условия, обеспечивающие успешное выполнение самостоятельной работы:

1. Мотивированность учебного задания. Зачем Вам необходимо выполнение каждого домашнего задания? Что это может Вам дать в теоретическом и практическом плане для повышения профессиональной компетентности и реализации жизненных целей?

2. Четкая постановка познавательных задач. На что направлен раздел данного курса? С какими разделами связан?

3. Алгоритм выполнения работы студентом. Как выполнить задание эффективно и быстро?

4. Определение форм отчетности и сроков ее представления.

5. Консультативная помощь преподавателя. «Что мне не понятно? Какая помощь мне нужна?»

б. Оценочный компонент.

Методическое и информационное обеспечение дисциплины

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Лысенко, Ю. В. Экономика предприятия торговли и общественного питания [Текст] учеб. пособие для вузов по направлению "080200 "Менеджмент" Ю. В. Лысенко, М. В. Лысенко, Э. Х. Таипова. - СПб. и др.: Питер, 2013. - 411 с. ил.

2. Скриба, Н. Н. Бизнес-планирование в торговле: методические подходы и практические рекомендации Учеб. пособие по специальности "Коммерч. деятельность высш. учеб. заведений" Н. Н. Скриба, И. М. Микулич, Р. П. Валевич. - Минск: БГЭУ, 2000. - 215 с. табл.

3. Радаев, В. В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках : отношения розничных сетей и поставщиков в современной России [Текст] В. В. Радаев. - М.: Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. - 382, [1] с. ил., табл.

4. Галанов, В. А. Рынок товаров и услуг для государственных нужд : государственный товарный рынок [Текст] монография В. А. Галанов, О. А. Гришина, С. Р. Шибяев ; под общ. ред. В. А. Галанова ; Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова" (РЭА им. Г. В. Плеханова). - М.: ИНФРА-М, 2010. - 474, [1] с. 22 см

б) дополнительная литература:

1. ГОСТ Р 51303-99 : Торговля. Термины и определения : введ. в действие с 01.01.00 [Текст] Науч.-исслед. и маркетинговый центр Минторга России. - М.: Госстандарт России, 1999. - 11 с.
2. ГОСТ Р 51773-2001 : Розничная торговля. Классификация предприятий : введ. в действие 01.01.02 [Текст] Науч.-исслед. и маркетинг. центр Минторга России и др. - М.: Госстандарт России, 2002. - 13 с.
3. Агафонова, М. Н. Оптовая и розничная торговля М. Н. Агафонова. - М.: Бератор-Пресс, 2002. - 456 с. табл.
4. Голиков, Е. А. Оптовая торговля: Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность Учеб.-практ. пособие. - М.: Экзамен, 2003. - 350 с.
5. Кузменко, Ю. Г. Основы технологии торговли [Текст] учеб. пособие по специальности 080502 "Экономика и упр. на предприятии (торговля и обществ. питание)" Ю. Г. Кузменко, Т. В. Кацай ; Юж.-Урал. гос. ун-т, Каф. Экономика торговли ; ЮУрГУ. - Челябинск: Издательский Центр ЮУрГУ, 2010. - 66, [1] с. электрон. версия
6. О'Рейли, Д. Деловые отношения с покупателями: Успешная торговля и маркетинг в бизнесе Пер. с англ. З. Я. Красневской. - Минск: Амалфея, 1998. - 271 с.
7. Щур, Д. Л. Проверка торгового предприятия Практ. рук. - М.: Дело и Сервис, 2000. - 607 с. ил.
8. Щур, Д. Л. Основы торговли. Розничная торговля Д. Л. Щур, Л. В. Труханович. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и Сервис, 2002. - 799 с.
9. Щур, Д. Л. Основы торговли. Оптовая торговля Справ. рук., гл. бухгалтера и юриста Д. Л. Щур. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и Сервис, 2005. - 655 с.

в) отечественные и зарубежные журналы по дисциплине, имеющиеся в библиотеке:

1. «Вопросы экономики». www.vopreco.ru
2. «Экономика России: XXI век». www.ruseconomu.ru
3. «Проблемы современной экономики». www.m-economy.ru
4. «Современная торговля».
<http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya/numbers/85247.html>
5. «Торгово-экономический журнал».
<https://bgscience.ru/journals/tezh/>

г) методические указания для студентов по освоению дисциплины:

1. Торговые предприятия на потребительском рынке: методические указания по самостоятельной работе студентов / составитель Васильевский А.Б. – Челябинск, 2016.–26 с.

из них: учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студента:

2. Торговые предприятия на потребительском рынке: методические указания по самостоятельной работе студентов / составитель Васильевский А.Б. – Челябинск, 2016.–26 с.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование разработки	Наименование ресурса в электронной форме	Доступность (сеть Интернет / локальная сеть; авторизованный / свободный доступ)
1	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Торговые предприятия на потребительском рынке: методические указания по самостоятельной работе студентов / составитель Васильевский А.Б. – Челябинск, 2016.–26 с.	Учебно-методические материалы кафедры	Интернет / Свободный
2	Основная литература	Семенихин, В.В. Торговля. Энциклопедия. [Электронный ресурс] : энцикл. — Электрон. дан. — М. : ГроссМедиа, 2010. — 1140 с. — Режим доступа: http://e.lanbook.com/book/9029 — Загл. с экрана.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань	Интернет / Авторизованный
3	Основная литература	Руденко, А.В. Товарный рынок: понятие объект, субъекты. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Палеотип, 2004. — 228 с. Библиотека Либертариума http://www.libertarium.ru/libertarium/librarian Представлены книги и статьи Мизеса, Хайека, других авторов, несколько сборников, а также отдельные статьи.	Электронная библиотека Юрайт	Интернет / Авторизованный
4	Дополнительная литература	Радаев, В.В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. [Электронный ресурс] — Электрон. дан. — М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2011. — 383 с.	Электронно-библиотечная система Издательства Лань	Интернет / Авторизованный