

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«Тверской государственный технический университет»**  
(ТвГТУ)

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор  
по учебной работе  
\_\_\_\_\_ Э.Ю. Майкова  
« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2021г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**

дисциплина, части формируемой участниками образовательных отношений  
Блока 1 «Дисциплины (модули)»  
**«Организация торговой деятельности»**

Направление подготовки бакалавров – 38.03.06 Торговое дело  
Направленность (профиль) – Маркетинг и логистика  
Типы задач профессиональной деятельности: организационно-  
управленческий.

Форма обучения – очная

Факультет управления и социальных коммуникаций  
Кафедра «Менеджмент»

Рабочая программа дисциплины соответствует ОХОП подготовки бакалавров в части требований к результатам обучения по дисциплине и учебному плану.

Разработчик программы: к.х.н., доцент

Н.М. Перепелица

Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Менеджмент»  
«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2021г., протокол № \_\_\_\_\_.

Заведующий кафедрой

О.П. Разинькова

Согласовано  
Начальник учебно-методического  
отдела УМУ

Д.А. Барчуков

Начальник отдела  
комплектования  
зональной научной библиотеки

О.Ф. Жмыхова

## **1. Цели и задачи дисциплины**

**Целью** изучения дисциплины «Организация торговой деятельности» является формирование теоретических знаний и практических навыков в области организации торговой деятельности.

**Задачами дисциплины** являются:

Овладение теоретическими и практическими основами организации торговой деятельности;

Формирование стратегии торговой деятельности и порядка ее разработки..

## **2. Место дисциплины в структуре ОП**

Дисциплина относится к дисциплинам, части формируемой участниками образовательных отношений «Блока 1 Дисциплины (модули)». Освоение дисциплины опирается на теоретические знания дисциплин «История экономики и коммерции», «Теоретические основы товароведения», «Экономическая теория», «Экономика организации», «Товароведение», «Документоведение в торговом деле» а также дисциплин изучаемых параллельно: «Организация научных исследований в торговой деятельности», «Инновационный менеджмент в торговой деятельности» и др.

Приобретенные знания в рамках дисциплины необходимы для формирования наряду с другими изучаемыми дисциплинами целостного представления о направлении «Торговое дело», а также при написании выпускной квалификационной работы

## **3. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

### **3.1. Планируемые результаты обучения по дисциплине**

**Компетенция, закрепленная за дисциплиной в ОХОП:**

**ПК-2.** Способен документально оформить результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта, сформировать список потенциальных партнеров для заключения внешнеторгового контракта, обработать, сформировать и хранить информацию и данные об участниках внешнеторгового контракта, сформировать проект внешнеторгового контракта, осуществить проверку необходимой документации и подготовить процедуру подписания внешнеторгового контракта.

**Индикаторы компетенций, закрепленных за дисциплиной в ОХОП:**

**ИПК-2.1.** Документально оформляет результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта

**ИПК-2.2.** Подготавливает сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках

**ИПК-2.3.** Обрабатывает, формирует и хранит информацию и данные об участниках внешнеторгового контракта

**ИПК-2.4.** Формирует проект внешнеторгового контракта

**ИПК-2.5.** Осуществляет проверку необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта

ИПК-2.1.

**Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

З1. Базовые условия внешнеторгового контракта.

**Уметь:**

У1. Определять результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта.

**Иметь опыт практической подготовки:**

ПП1. Документально оформлять результаты переговоров по условиям внешнеторгового контракта

ИПК-2.2.

**Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

З1. Основные виды внешних рынков

**Уметь:**

У1. Выявлять потенциальных партнеров на внешних рынках

**Иметь опыт практической подготовки:**

ПП1: Подготавливать сводные отчеты и предложения о потенциальных партнерах на внешних рынках

ИПК-2.3.

**Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

З1. Основных участников внешних рынков

**Уметь:**

У1. Выявлять информацию и данные об участниках внешнеторгового контракта

**Иметь опыт практической подготовки:**

ПП1: Обрабатывает, формирует и хранит информацию и данные об участниках внешнеторгового контракта

ИПК-2.4.

**Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

З1. Базовую структуру внешнеторгового контракта

**Уметь:**

У1. Находить информацию для проекта внешнеторгового контракта

**Иметь опыт практической подготовки:**

**ПП1:** Формирует проект внешнеторгового контракта

ИПК-2.5.

**Показатели оценивания индикаторов достижения компетенций**

**Знать:**

31. Типовую структуру внешнеторгового контракта

**Уметь:**

У1. Находить необходимую документацию для заключения внешнеторгового контракта

**Иметь опыт практической подготовки:**

**ПП1:** Осуществляет проверку необходимой документации для заключения внешнеторгового контракта

### **3.2. Технологии, обеспечивающие формирование компетенций**

Проведение лекционных занятий, выполнение практических работ.

## **4. Трудоемкость дисциплины и виды учебной работы**

Таблица 1а. Распределение трудоемкости дисциплины по видам учебной работы

<b>Вид учебной работы</b>	<b>Зачетные единицы</b>	<b>Академические часы</b>
<b>Общая трудоемкость дисциплины</b>	3	108
<b>Аудиторные занятия, всего</b>		60
В том числе:		
Лекции		30
Практические занятия (ПЗ)		30
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
<b>Самостоятельная работа обучающихся (всего)</b>		12 + 36 (экз.)
В том числе:		
Курсовой проект (КП)		Не предусмотрен
Курсовая работа (КР)		Не предусмотрена
Расчетно-графические работы		Не предусмотрены
Реферат		Не предусмотрен
Другие виды самостоятельной работы:		
- подготовка к защите практических работ		9
- подготовка к защите лабораторных работ		
Текущий контроль успеваемости и промежуточная аттестация (экзамен)		3+ 36 (экз.)
<b>Практическая подготовка при реализации дисциплины (всего)</b>		30
Практические занятия (ПЗ)		30

Вид учебной работы	Зачетные единицы	Академические часы
Лабораторные работы (ЛР)		Не предусмотрены
Курсовой проект (КП)		Не предусмотрен
Курсовая работа (КР)		Не предусмотрена

## 5. Структура и содержание дисциплины

### 5.1. Структура дисциплины

Таблица 2а. Модули дисциплины, трудоемкость в часах и виды учебной работы

Наименование модуля	Труд-ть часы	Лекции	Практич. занятия	Лаб. практикум	Сам. работа
1. Сущность и содержание торговой деятельности	10	3	3	—	1+ 3 (экз.)
2. Государственное регулирование торговой деятельности	10	3	3	—	1+ 3 (экз.)
3. Стратегия и организация управления торговой организацией	11	3	3	—	2+ 3 (экз.)
4. Организация управления персоналом торгового предприятия	11	3	3	—	2+3(экз )
5. Формирование ассортимента и управление товарными запасами	11	3	3	—	1+4 (экз)
6. Организация закупок товаров	11	3	3	—	1+4 (экз)
7. Организация розничной продажи товаров	11	3	3	—	1+4 (экз)
8. Коммерческая информация и ее защита	11	3	3	—	1+4 (экз)
9. Организация внешнеторговой деятельности	11	3	3	—	1+4 (экз)
10. Коммерческий риск и способы его уменьшения	11	3	3	—	1+4 (экз)
Всего на дисциплину	108	30	30	—	12 + 36 (экз.)

## **5.2. Содержание дисциплины**

### **МОДУЛЬ 1 «Сущность и содержание торговой деятельности»**

Понятие коммерческой деятельности. Цель торговли. Технологические (производственные) и коммерческие процессы как содержательная сторона торговой деятельности.

Необходимые условия коммерческой деятельности. Условия осуществления торговой деятельности: рынок и собственность. Внутренний и внешний рынок. Покупательский спрос. Товарное предложение.

Объекты торговой деятельности. Факторы, влияющие на результат коммерческой деятельности.

Коммерческие процессы. Основные коммерческие операции. Объекты внутреннего рынка. Факторы формирования покупательского спроса: социальные, демографические, национальные, природно-климатические, торгово-организационные.

Факторы, определяющие результат торговой деятельности: внешние и внутренние.

Участники торговой деятельности. Физические лица, коммерческие и некоммерческие организации. Организационно-правовые формы участников торговой деятельности

### **МОДУЛЬ 2 «Государственное регулирование торговой деятельности»**

Основные задачи системы государственного регулирования: формирование конкурентной среды; защита внутреннего рынка на основе поддержки отечественного товаропроизводителя; регулирование иностранных инвестиций в сфере торговли; использование отраслевых особенностей налогообложения, лицензирования, кредитования и квотирования; защита прав потребителей; стимулирование обновления технологии торгового процесса и логистического обслуживания; развитие и укрепление нормативно-правовой базы торговли; поддержание требуемых товаропотоков для государственных нужд.

Принципы государственного регулирования. Механизм государственного регулирования. Государственное антимонопольное регулирование коммерческой деятельности. Направления государственной поддержки малого бизнеса.

Территориальное регулирование торговой деятельности.

Методы государственного регулирования товарного обращения: правовые нормы; финансово-экономические рычаги; защита прав потребителей; регулирование торговой практики.

Основные нормативные акты торговой деятельности. Правила торговли. Закон о защите прав потребителей

### **МОДУЛЬ 3 «Стратегия и организация управления торговой организацией»**

Сущность стратегии и ее виды. Особенности стратегии в торговле.

Роль стратегии в организации торговой деятельности. Этапы формирования стратегии торгового предприятия. Факторы, определяющие выбор стратегии.

Функции управления торговым предприятием

Планирование торговой деятельности, сущность, виды, определяющие факторы, методы планирования.

Субъекты и объекты планирования. Выбор плановых показателей. Оценка эффективности планирования

Понятие и виды организационных структур торгового предприятия. Особенности организационной структуры в оптовой и розничной торговле.

Организация коммерческих служб и управление коммерческой деятельностью предприятий. Классификация оптовых посредников.

Розничная торговая сеть: экономическая сущность, классификация и общая характеристика. Организационные структуры международной торговой деятельности.

### **МОДУЛЬ 4 «Организация управления персоналом торгового предприятия»**

Персонал торгового предприятия. Структура персонала торгового предприятия. Функции, принципы и методы формирования.

Принципы и методы управления персоналом торгового предприятия. Особенности управления персоналом в оптовой и розничной торговле.

Технология организации труда управленческого персонала торгового предприятия

Формы и системы оплаты труда. Планирование сменного характера работы.

Оценка эффективности труда персонала торгового предприятия.

### **МОДУЛЬ 5 «Формирование ассортимента и управление товарными запасами»**

Понятие товарных запасов, их роль. Классификация товарных запасов.

Понятие и сущность ассортимента. Характеристики ассортимента: широта, полнота, устойчивость, глубина, степень обновления, структура, сбалансированность.

Принципы формирования ассортимента торгового предприятия. Особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле.

Показатели, характеризующие товарные запасы. Факторы, влияющие на величину товарных запасов и товарооборотность. Управление товарными запасами. Методы управления запасами: расчетные, инвентаризация, оперативный учет (снятие остатков), балансовый метод.



Способы определения оптимальной величины запасов: технико-экономические, статистические, система с постоянным размером заказа, система с постоянной периодичностью повторения заказа, система ABC, система XYZ.

### **МОДУЛЬ 6 «Организация закупок товаров»**

Содержание и организация закупочной деятельности. Основные операции закупочной деятельности. Условия проведения закупочной деятельности: конкуренция поставщиков, свобода выбора поставщиков, свобода выбора цены, равноправие партнеров по сделке купли-продажи, материальная и моральная (этическая) ответственность партнеров, самостоятельность работника, выполняющего закупку.

Контроль, учет и анализ закупочной деятельности. Виды договоров оптовой закупки: договор поставки, договор поручения.

Главные этапы выбора поставщика. Факторы, влияющие на выбор поставщика.

### **МОДУЛЬ 7 «Организация розничной продажи товаров»**

Понятие и разновидности розничной торговли: разносная, развозная, посылочная, комиссионная. Субъекты розничной торговли. Классификация, структура и специализация розничной торговой сети. Характеристика предприятий розничной торговли. Варианты размещения предприятий.

Помещение магазина и общие принципы его технологической планировки. Оперативные процессы на предприятиях торговли. Формы розничной продажи товаров: самообслуживание, продажа по предварительным заказам, индивидуальное (салонное) обслуживание, продажа с открытой выкладкой, продажа по образцам, прямая, через автоматы, прямая торговля по каталогам, телевизионная, интерактивная электронная торговля.

Стимулирование продаж в розничной торговле. Правила продажи товаров и управление обслуживанием покупателей в розничной торговле.

### **МОДУЛЬ 8 «Коммерческая информация и ее защита»**

Понятие и назначение коммерческой информации. Требования к торговой информации. Форма предоставления. Регламентация информации.

Формирование информационной системы торгового предприятия.

Коммерческая тайна. Мероприятия по защите коммерческой информации.

Реклама как основной источник информации. Цель, задачи, способы и оценка эффективности рекламы. Распространение рекламной информации, связь с товарным потоком.

Товарная экспертиза как источник информации. Цель проведения и основные показатели.

Понятие товарного знака, его регистрация. Правовая охрана товарного знака. Маркировка.

Обязательная информация. Информационные сведения о товаропроизводителях и товарах. Использование метода штрихового кодирования информации в снабжении, складировании, торговом процессе. Разновидности штриховых кодов. Правила формирования и области применения.

### **МОДУЛЬ 9 «Организация внешнеторговой деятельности»**

Понятие внешнеторговой деятельности, ее виды (торговая, производственная кооперация, инвестиционное сотрудничество, валютные и финансово-кредитные операции).

Виды внешнеторговых операций: экспорт, импорт, реэкспорт, реимпорт.

Методы внешнеторговых операций (прямой и косвенный).

Международные торговые организации, их роль в регулировании международной торговли. Международная товарная классификация.

Государственное регулирование внешней торговли. Торговые пошлины: импортные, экспортные, транзитные, специфические, адвалорные, комбинированные, максимальные, минимальные, преференциальные, антидемпинговые, карательные, компенсационные, автономные, конвенционные.

Нетарифное регулирование внешней торговли: контингирование и лицензионный порядок. Глобальная и индивидуальная квота как два вида контингентов. Тарифные контингенты.

Современная система государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в РФ. Выбор партнера во внешнеэкономической деятельности. Оферта.

Товарная номенклатура ВЭД. Сертификация импортируемой продукции.

### **МОДУЛЬ 10 «Коммерческий риск и способы его уменьшения»**

Понятие коммерческого риска. Классификация рисков. Основные факторы, влияющие на коммерческий риск: внутренние и внешние, управляемые и труднорегулируемые. Политика избегания риска, политика принятия риска. Факторинговые операции. Форфейтинг.

Выявление источников возникновения рисков. Расчет уровня риска. Определение пути снижения коммерческого риска. Диверсификация, лимитирование, страхование.

## **5.3. Практические занятия**

Таблица 3а. Практические работы и их трудоемкость

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоем- кость, ч
<b>Модуль 1</b> Цель: изучение сущности торговой деятельности	1. Внутренний и внешний рынок. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 2</b> Цель: изучение государственного регулирующего торгового деятельности	1. Законодательные и нормативные акты, регулирующие торговую деятельность. 2. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 3</b> Цель: изучение порядка разработки стратегии организации управления торговой деятельностью	1. Разработка стратегии торговой деятельности. 2. Организация управления торговой деятельностью. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 4</b> Цель: изучение организации управления персоналом торгового предприятия	1. Поиск персонала и формирование коллектива торгового предприятия. 2. Расчет показателей эффективности использования персонала торгового предприятия. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 5</b> Цель: изучение порядка формирования ассортимента и управления товарными запасами	1. Формирование ассортимента торгового предприятия. 2. Управление запасами торгового предприятия. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 6</b> Цель: изучение порядка закупок товаров	1. Поиск потенциальных поставщиков и определение оптимального поставщика. 2. Заключение договора поставки и организация закупки товаров. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 7</b> Цель: изучение порядка организации розничной продажи товаров	1. Поиск покупателей и организация розничной торговли. 2. Анализ эффективности розничной торговли. 3. Заслушивание рефератов и их	3

Порядковый номер модуля. Цель практического занятия	Тематика практического занятия	Трудоем- кость, ч
	обсуждение	
<b>Модуль 8</b> Цель: формирование навыков работы с коммерческой информацией	1. Формирование обязательной торговой информации. 2. Защита коммерческой информации 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 9</b> Цель: изучение порядка организации внешнеторговой деятельности	1. Организация экспортно-импортных сделок. 2. Организация биржевой и аукционной торговли. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3
<b>Модуль 10</b> Цель: формирование навыков определения коммерческих рисков и способов их минимизации	1. Выявление коммерческих рисков и расчет их величины. 2. Организация процесса минимизации или устранения коммерческих рисков. 3. Заслушивание рефератов и их обсуждение	3

## **6. Самостоятельная работа обучающихся и текущий контроль их успеваемости**

### **6.1. Цели самостоятельной работы**

Формирование способностей к самостоятельному познанию и обучению, поиску литературы, обобщению, оформлению и представлению полученных результатов, их критическому анализу, поиску новых и неординарных решений, аргументированному отстаиванию своих предложений, умений подготовки выступлений и ведения дискуссий.

### **6.2. Организация и содержание самостоятельной работы**

Самостоятельная работа заключается в изучении отдельных тем курса по заданию преподавателя по рекомендуемой им учебной литературе, в подготовке к лабораторным работам, к текущему контролю успеваемости, в выполнении курсовой работы и подготовке к экзамену.

Предусмотрено 10 практических занятий, которые защищаются посредством тестирования или устного опроса (по желанию обучающегося). Максимальная оценка за выполненную работу — 10 баллов.

Выполнение всех практических работ обязательно. В случае невыполнения практической работы по уважительной причине студент имеет право выполнить письменный реферат по согласованной с преподавателем теме модуля, по которому пропущена практическая работа.

Возможная тематическая направленность реферативной работы для каждого учебно-образовательного модуля представлена в таблице 4.

**Таблица 4. Темы рефератов**

<b>№ п/п</b>	<b>Модуль</b>	<b>Возможная тематика самостоятельной реферативной работы</b>
<b>1</b>	<b>Модуль 1</b>	Основные коммерческие операции
		Факторы формирования покупательского спроса
<b>2</b>	<b>Модуль 2</b>	Сущность системы государственного регулирования
		Лицензирование и квотирование торговой деятельности
		Защита прав потребителя
<b>3</b>	<b>Модуль 3</b>	Выбор стратегии торгового предприятия
		Организационные структуры торгового предприятия
		Классификация оптовых посредников
<b>4</b>	<b>Модуль 4</b>	Технология организации труда управленческого персонала торгового предприятия
		Персонал торгового предприятия
<b>5</b>	<b>Модуль 5</b>	Товарные запасы
		Ассортимент: структура и порядок формирования
		Управление товарными запасами
<b>6</b>	<b>Модуль 6</b>	Организация закупочной деятельности
		Контроль закупочной деятельности
		Выбор поставщика
<b>7</b>	<b>Модуль 7</b>	Субъекты розничной торговли
		Формы розничной торговли
		Технологическая планировка магазина
<b>8</b>	<b>Модуль 8</b>	Виды защиты коммерческой информации
		Технические средства защиты коммерческой информации
		Коммерческий шпионаж
<b>9</b>	<b>Модуль 9</b>	Регулирование внешнеторговой деятельности в России
		Нетарифное регулирование внешней торговли: контингирование и лицензионный порядок
		Международная торговля услугами
		Внешнеторговые операции и содержание контракта купли–продажи
<b>10</b>	<b>Модуль 10</b>	Коммерческие риски
		Политика избегания риска
		Расчет величины риска

Оценивание в этом случае осуществляется путем устного опроса проводится по содержанию и качеству выполненного реферата.

## **7. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **7.1. Основная литература по дисциплине**

1. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник для вузов по направлениям подготовки "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") : в составе учебно-методического комплекса / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 13-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - (Учебные издания для бакалавров) (УМК-У). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 04.08.2022. - ISBN 978-5-394-04022-1. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229577> . - (ID=112805-0)

2. Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий : учебник для вузов / О.В. Чкалова. - М. : Форум : ИНФРА-М, 2013. - 382 с. - (Высшее образование. Бакалавриат). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-91134-804-5 : 399 p. - (ID=100410-10)

3. Организация и управление торговым предприятием : учебник для вузов по специальности "Товароведение и экспертиза товаров" / Г.Г. Иванов [и др.]; под ред.: Л.А. Брагина, Т.П. Данько. - М. : Инфра-М, 2009. - 301, [1] с. : ил. - (Высшее образование). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-16-002352-6 : 179 p. 85 к. - (ID=87335-15)

### **7.2. Дополнительная литература дисциплине**

1. Памбухчиянц, О.В. Организация торговли : учебник : в составе учебно-методического комплекса / О.В. Памбухчиянц. - 3-е изд. - Москва : Дашков и К, 2021. - (Среднее профессиональное образование). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 21.07.2022. - ISBN 978-5-394-04289-8. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229574> . - (ID=101827-0)

2. Парамонова, Т.Н. Маркетинг торгового предприятия : учебник для вузов по направлению подготовки "Торговое дело" (квалификация "бакалавр") по профилю "Маркетинг в торговой деятельности" / Т.Н. Парамонова, И.Н. Красюк, В.В. Лукашевич. - 2-е изд. ; стер. - Москва : Дашков и К, 2020. - (Учебные издания для бакалавров). - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 10.08.2022. - ISBN 978-5-394-03540-1. - URL: <https://e.lanbook.com/book/229436> . - (ID=107139-0)

3. Красюк, И.Н. Аспекты конкурентоспособности и управления собственными торговыми марками на розничных торговых предприятиях : монография / И.Н. Красюк, С.А. Калугина, А.С. Шульдешов; Московский

гос. ун-т экономики, статистики и информатики (МЭСИ), Ин-т менеджмента. - Москва : Дашков и К, 2015. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-02581-5. - URL: [https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=70511](https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=70511) . - (ID=112829-0)

4. Синяева, И.М. Маркетинг торговли : учебник для экон. вузов по напр. "Экономика" и спец. "Маркетинг" / И.М. Синяева, В.В. Земляк, В.В. Синяев; под ред. Л.П. Дашкова. - 4-е изд. - Москва : Дашков и К, 2014. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-02387-3. - URL: [https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=56245](https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=56245) . - (ID=107087-0)

5. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли : учебник для вузов : в составе учебно-методического комплекса / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 11-е изд. ; доп. и перераб. - М. : Дашков и К, 2014. - 690 с. - (УМК-У). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-394-01129-0 : 297 р. - (ID=100699-6)

6. Федорова, Л.П. Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание) : метод. рекомендации по выполнению выпускных квалификац. работ по специальности "Экономика и управление на предприятии (торговля и общественное питание)" / Л.П. Федорова, А.В. Шаркова. - Москва : Дашков и К, 2012. - ЭБС Лань. - Текст : электронный. - Режим доступа: по подписке. - Дата обращения: 07.07.2022. - ISBN 978-5-394-01727-8. - URL: [https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1\\_id=56349](https://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_id=56349) . - (ID=107777-0)

7. Захарова, Ю.А. Торговый маркетинг. Эффективная организация продаж : практ. пособие : в составе учебно-методического комплекса / Ю.А. Захарова. - М. : Дашков и К, 2011. - 133 с. - (Стратегия успешного бизнеса). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-394-01357-7 : 88 р. - (ID=86484-10)

8. Дубровин, И.А. Организация производства на предприятии торговли : учеб. пособие для вузов по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / И.А. Дубровин. - 2-е изд. ; доп. и перераб. - М. : КноРус, 2007. - 303 с. : ил. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-85971-612-8 : 144 р. - (ID=89037-4)

9. Чеглов, В.П. Экономика и организация управления розничными торговыми сетями : учеб. пособие для экон. и торг. вузов / В.П. Чеглов. - М. : Вузовский учебник : Инфра-М, 2012. - 288 с. - (Вузовский учебник). - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-9558-0233-9 (Вузовский учебник) : 275 р. - (ID=83388-6)

10. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли : учебник для вузов / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 11-е изд. ; доп. и перераб. - М. : Дашков и К, 2011. - 689, [1] с. : ил. - Текст : непосредственный. - ISBN 978-5-394-01129-0 : 275 р. - (ID=87874-6)

11. Пахомова, Н. Г. Организация деятельности торгового предприятия: оптовая торговля : учебное пособие / Н. Г. Пахомова. — Липецк : Липецкий ГТУ, 2021. — 89 с. — ISBN 978-5-00175-069-7. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/216089> (дата обращения: 11.05.2023). — Режим доступа: для авториз. пользователей. - (ID=155480-0)

### **7.3. Методические материалы**

1. Учебно-методический комплекс дисциплины, части формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 "Дисциплины (модули)" "Организация торговой деятельности". Направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Направленность (профиль): Коммерция. Направленность (профиль): Маркетинг и логистика : ФГОС 3++ / Каф. Менеджмент ; разработ.: Н.М. Перепелица. - 2022. - (УМК). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124368> . - (ID=124368-1)

2. Оценочные средства промежуточной аттестации в форме экзамена по дисциплине "Организация торговой деятельности" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2017. - (УМК-Э). - Текст : электронный. - Режим доступа: с разрешения преподавателя. - (ID=124545-0)

3. Тезисы лекций по дисциплине "Организация торговой деятельности" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-Л). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124540> . - (ID=124540-0)

4. Сборник ситуационных заданий по дисциплине "Организация торговой деятельности" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124542> . - (ID=124542-0)

5. Методические указания по выполнению практических работ по дисциплине "Организация торговой деятельности" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело. Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-П). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124541> . - (ID=124541-0)

6. Вопросы для подготовки к экзамену по дисциплине "Организация торговой деятельности" направления подготовки 38.03.06 Торговое дело.



Профиль: Коммерция : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2016. - (УМК-В). - Текст : электронный. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124544> . - (ID=124544-0)

7. Рейтинг-план на курсовую работу по дисциплине «Организация торговой деятельности» специальность 100700 Торговое дело, курс 4, семестр 1 : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2013. - (УМК-ПЛ). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106590> . - (ID=106590-1)

8. Рейтинг-план дисциплины «Организация торговой деятельности» подготовки бакалавров по направлению 100700 Торговое дело. Профиль «Коммерция», курс 3/ 4; семестр 2/1 : в составе учебно-методического комплекса / Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН ; разработ. Н.М. Перепелица. - Тверь : ТвГТУ, 2013. - (УМК-ПЛ). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106585> . - (ID=106585-1)

9. Перепелица, Н.М. Организация торговой деятельности : вопросы для подгот. к зачету для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Н.М. Перепелица; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-В). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106592> . - (ID=106592-1)

10. Перепелица, Н.М. Организация торговой деятельности : вопросы для подгот. к экзамену для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Н.М. Перепелица; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-В). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106591> . - (ID=106591-1)

11. Перепелица, Н.М. Организация торговой деятельности : метод. указания по выполнению курсовой работы, направление 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Н.М. Перепелица; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-М). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106588> . - (ID=106588-1)

12. Перепелица, Н.М. Организация торговой деятельности : метод. указания по выполнению лаб. и практ. работ, направление 100700.62 Торговое дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Н.М. Перепелица; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-М). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106587> . - (ID=106587-1)

13. Перепелица, Н.М. Организация торговой деятельности : тезисы лекций для студентов, обучающихся по направлению 100700.62 Торговое

дело. Профиль «Коммерция» : в составе учебно-методического комплекса / Н.М. Перепелица; Тверской гос. техн. ун-т, Каф. МЕН. - Тверь : ТвГТУ, 2012. - (УМК-Л). - Сервер. - Текст : электронный. - 0-00. - URL: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/106586> . - (ID=106586-1)

#### **7.4. Программное обеспечение по дисциплине**

Операционная система Microsoft Windows: лицензии № ICM-176609 и № ICM-176613 (Azure Dev Tools for Teaching).

Microsoft Office 2007 Russian Academic: OPEN No Level: лицензия № 41902814.

#### **7.5. Специализированные базы данных, справочные системы, электронно-библиотечные системы, профессиональные порталы в Интернет**

ЭБС и лицензионные ресурсы ТвГТУ размещены:

1. Ресурсы: <https://lib.tstu.tver.ru/header/obr-res>
2. ЭКТвГТУ: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/Web>
3. ЭБС "Лань": <https://e.lanbook.com/>
4. ЭБС "Университетская библиотека онлайн": <https://www.biblioclub.ru/>
5. ЭБС «IPRBooks»: <https://www.iprbookshop.ru/>
6. Электронная образовательная платформа "Юрайт" (ЭБС «Юрайт»): <https://urait.ru/>
7. Научная электронная библиотека eLIBRARY: <https://elibrary.ru/>
8. Информационная система "ТЕХНОРМАТИВ". Конфигурация "МАКСИМУМ" : сетевая версия (годовое обновление): [нормативно-технические, нормативно-правовые и руководящие документы (ГОСТы, РД, СНИПы и др.]. Диск 1,2,3,4. - М. : Технорматив, 2014. - (Документация для профессионалов). - CD. - Текст : электронный. - 119600 р. – (105501-1)
9. База данных учебно-методических комплексов: <https://lib.tstu.tver.ru/header/umk.html>

УМК размещен: <https://elib.tstu.tver.ru/MegaPro/GetDoc/Megapro/124368>

#### **8. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

При изучении дисциплины «Организация торговой деятельности» используются современные средства обучения: наглядные пособия, диаграммы, схемы.

Возможна демонстрация лекционного материала с помощью оверхед-проектора (кодоскопа) и мультипроектора.

## **9.Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации**

### **9.1.Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме экзамена**

1. Шкала оценивания промежуточной аттестации в форме экзамена — «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

2.Критерии оценки и ее значения для категории «знать» (количественный критерий):

Ниже базового - 0 баллов.

Базовый уровень (репродуктивные знания) - 1 балл.

Повышенный уровень (продуктивные знания) - 2 балла.

Критерии оценки и ее значение для категории «уметь» (бинарный критерий):

Отсутствие умения - 0 баллов.

Наличие умения - 1 балл.

Критерии оценки и ее значение для категории «уметь» (бинарный критерий):

Отсутствие умения - 0 баллов.

Наличие умения - 2 балла.

«отлично» — при сумме баллов 5 или 6;

«хорошо» — при сумме баллов 4;

«удовлетворительно» — при сумме баллов 3;

«неудовлетворительно» — при сумме баллов 0, 1 или 2.

3. Вид экзамена - устный.

4. Экзаменационный билет соответствует утвержденной Положением о рабочих программах дисциплин, соответствующих ФГОС ВО, форме. Типовой образец экзаменационного билета приведен в Приложении. Обучающемуся даётся право выбора заданий из числа, содержащихся в билете, принимая во внимание оценку, на которую он претендует.

Число экзаменационных билетов - 20. Число вопросов (заданий) в экзаменационном билете - 4.

Продолжительность экзамена - 60 минут.

5. База заданий, предназначенных обучающихся на экзамене.

При ответе на вопросы экзамена допускается использование справочными данными, ГОСТами, методическими указаниями по выполнению лабораторных работ в рамках данной дисциплины.

Пользование различными техническими устройствами не допускается. При желании студента покинуть пределы аудитории во время экзамена экзаменационный билет после его возвращения заменяется.

Преподаватель имеет право после проверки письменных ответов на экзаменационные вопросы задавать студенту в устной форме уточняющие

вопросы в рамках содержания экзаменационного билета, выданного студенту.

Иные нормы, регламентирующие процедуру проведения экзамена, представлены в Положении о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации студентов.

### **Вопросы для подготовки к экзамену**

1. Организация товародвижения: понятие, роль, формы, принципы, факторы.
2. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности в торговле.
3. Задачи, принципы, объекты коммерческой деятельности в торговле.
4. Содержание коммерческой деятельности в торговле: факторы, этапы и операции в розничной и оптовой торговле
5. Коммерческие службы торговой организации.
6. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле. Договор поставки и договор купли-продажи.
7. Государственный контракт на поставку. Договор контрактации.
8. Ассортимент товаров.
9. Особенности формирования ассортимента в оптовой и розничной торговле.
10. Организация закупочной деятельности.
11. Оптовая продажа: сущность, методы, организация.
12. Коммерческая информация и ее защита. Коммерческая тайна.
13. Реклама в торговой деятельности: правовое обеспечение, виды, оценка эффективности.
14. Предприятия розничной торговли. Классификация и функции.
15. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.
16. Классификация торговых зданий и сооружений.
17. Устройство и планировка магазинов.
18. Планировка торгового зала магазина.
19. Оборудование розничных торговых предприятий.
20. Торговое измерительное оборудование и контрольно-кассовые машины.
21. Организация поступления и приемки товара в магазине.
22. Организация и технология хранения товара в магазине.
23. Технология предварительной подготовки товара к продаже.
24. Товарные потери в магазине.
25. Размещение и выкладка товара в торговом зале.
26. Организация и технология розничной продажи товаров.
27. Организация расчетов с покупателями.
28. Услуги розничной торговли.
29. Внемагазинные формы продажи товаров.

30. Управление технологическим процессом на складе оптового торгового предприятия.
31. Организация труда складских работников.
32. Управление товарными запасами в магазине и на предприятии оптовой торговли.
33. Управление ассортиментом товара торгового предприятия.
34. Управление товарными и покупательскими потоками в магазине.
35. Организация труда работников магазина.
36. Разделение и кооперация труда работников розничной торговли.
37. Административный, обслуживающий и вспомогательный персонал магазина: функции, общие требования, критерии оценки.
38. Совмещение профессий и функций торговых работников.
39. Режим работы и условия труда в магазине.
40. Организация материальной ответственности в магазине.
41. Государственное регулирование торговли: цель, методы, субъекты.
42. Нормативно-правовая база по регулированию отношений в сфере торговли.
43. Закон «О защите прав потребителей».
44. Теория массового обслуживания.
45. Методы выбора поставщика.
46. Метода выбора места расположения склада.
47. Сетевое планирование в организации торговой деятельности.
48. ABC- анализ и XYZ – анализ.
49. Расчет количества продавцов и кассиров.
50. Наиболее важные направления НТП в торговле.

## **9.2. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме зачета**

Учебным планом зачет по дисциплине не предусмотрен.

## **9.3. Оценочные средства для проведения промежуточной аттестации в форме курсового проекта или курсовой работы**

Учебным планом курсовой проект и курсовая работа не предусмотрены.

## **10. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины.**

Студенты перед началом изучения дисциплины ознакомлены с системами кредитных единиц и балльно-рейтинговой оценки, которые опубликованы и размещены на сайте вуза или кафедры.

В учебный процесс внедрена субъект-субъектная педагогическая технология, при которой в расписании каждого преподавателя определяется время консультаций студентов по закрепленному за ним модулю дисциплины.

Рекомендуется обеспечить студентов, изучающих дисциплину, электронными учебниками, учебно-методическим комплексом по дисциплине, включая методические указания к выполнению лабораторных и практических работ, а также всех видов самостоятельной работы.

### **11. Внесение изменений и дополнений в рабочую программу дисциплины**

Кафедра ежегодно обновляет содержание рабочих программ дисциплин, которые оформляются протоколами заседаний дисциплин, форма которых утверждена Положением о рабочих программах дисциплин, соответствующих ФГОС ВО.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**Тверской государственный технический университет**  
(ТвГТУ)

Направление подготовки бакалавров 38.03.06 Торговое дело  
Профиль — Маркетинг и логистика

Кафедра «Менеджмент»

Дисциплина «Организация торговой деятельности».

Семестр 7

**ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № 1**

1. Вопрос для проверки уровня «знать» — 0, или 1, или 2 балла:

Условия осуществления торговой деятельности: рынок и собственность.

2. Вопрос для проверки уровня «уметь» — 0 или 1 балл:

Планирование показателей эффективности деятельности торгового предприятия.

3. Вопрос для проверки уровня «уметь» — 0 или 1 балл:

Описать способы определения оптимальной величины запасов.

4. Вопрос для проверки уровня «уметь» — 0 или 2 балла:

Ситуационное задание:

Укажите правильный перечень типов торговых предприятий:

	стационарная, нестационарная, посылочная торговая сеть		отдельно стоящее, встроенные, встроено-пристроенные
	гипермаркет, супермаркет, гастроном		универсальные, специализированные, неспециализированные

**Критерии итоговой оценки за экзамен:**

«отлично» — при сумме баллов 5 или 6;

«хорошо» — при сумме баллов 4;

«удовлетворительно» — при сумме баллов 3;

«неудовлетворительно» — при сумме баллов 0, 1 или 2.

Составитель: к.х.н., доцент \_\_\_\_\_ Н.М. Перепелица

Зав.кафедрой к.э.н., доцент \_\_\_\_\_ О.П.Разинькова