

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное учреждение
высшего профессионального образования
"Казанский (Приволжский) федеральный университет"
Центр бакалавриата Менеджмент



УТВЕРЖДАЮ

Проректор по образовательной деятельности КФУ

Проф. Таюрский Д.А.



_____ 20__ г.

подписано электронно-цифровой подписью

Программа дисциплины

Торговое дело Б1.Б.9

Направление подготовки: 38.03.06 - Торговое дело

Профиль подготовки: Коммерция

Квалификация выпускника: бакалавр

Форма обучения: очное

Язык обучения: русский

Автор(ы):

Хаметова Н.Г.

Рецензент(ы):

Сайдашева В.А.

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий(ая) кафедрой: Каленская Н. В.

Протокол заседания кафедры No _____ от "____" _____ 201__ г

Учебно-методическая комиссия Института управления, экономики и финансов (центр бакалавриата: менеджмент):

Протокол заседания УМК No _____ от "____" _____ 201__ г

Регистрационный No 94999718

Казань
2018

Содержание

1. Цели освоения дисциплины
2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы
3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля
4. Структура и содержание дисциплины/ модуля
5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения
6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов
7. Литература
8. Интернет-ресурсы
9. Материально-техническое обеспечение дисциплины/модуля согласно утвержденному учебному плану

Программу дисциплины разработал(а)(и) доцент, к.н. (доцент) Хаметова Н.Г. кафедра маркетинга Институт управления, экономики и финансов , NGHametova@kpfu.ru

1. Цели освоения дисциплины

Целью дисциплины "Торговое дело" является овладение системой теоретико-методологических, организационных и финансово-экономических знаний и действий, направленных на совершенствование торговых процессов предприятий для удовлетворения спроса потребителя и получение прибыли от реализации товаров.

2. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы высшего профессионального образования

Данная учебная дисциплина включена в раздел " Б1.Б.9 Дисциплины (модули)" основной образовательной программы 38.03.06 Торговое дело и относится к базовой (общепрофессиональной) части. Осваивается на 1 курсе, 2 семестр.

Дисциплина "Торговое дело" входит в перечень вариативных дисциплин профессионального цикла и имеет логическую и содержательно-методическую взаимосвязь с дисциплинами основной образовательной программы. Данная дисциплина базируется на компетенциях, полученных при изучении предшествующих дисциплин: "Математика", "Информатика", "Теория принятия решений" и др.

Знания компетенции, приобретенные при освоении дисциплины "Торговое дело" будут использованы при изучении специальных дисциплин: "Коммерческая деятельность", "Организация коммерции по сферам применения", "Менеджмент", "Международная коммерческая деятельность", "Правовое обеспечение коммерческой деятельности" и др.

3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины /модуля

В результате освоения дисциплины формируются следующие компетенции:

Шифр компетенции	Расшифровка приобретаемой компетенции
ПК-7 (профессиональные компетенции)	способностью организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров
ПК-9 (профессиональные компетенции)	готовностью анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации

В результате освоения дисциплины студент:

1. должен знать:

- сущность экономических аспектов функционирования торгового предприятия на внутреннем рынке в рыночных условиях;
- содержание экономической работы в торговой организации, системе экономической информации, внешней и внутренней среде деятельности субъектов хозяйствования;
- правовые регламенты и экономический механизм функционирования торгового предприятия;
- основные подходы к анализу и планированию количественных и качественных показателей деятельности торгового предприятия;
- содержание предпринимательства в торговле и механизм формирования доходов и расходов.

2. должен уметь:

реально оценивать производственные возможности с целью организации эффективной деятельности торгового предприятия;

- принимать экономически обоснованные управленческие решения;
- творчески использовать теоретические знания в процессе последующего обучения и своей практической деятельности;
- формировать цели и стратегию развития торгового предприятия;
- овладеть навыками выполнения экономических расчетов и анализа, основными подходами к оценке эффективности деятельности торгового предприятия.

3. должен владеть:

- основными методами функционирования торгового дела;
- комплексом мер планирования и организации насыщения торгового предприятия товарным ассортиментом;
- навыками управления торгово-технологическим процессом.

4. Структура и содержание дисциплины/ модуля

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетных(ые) единиц(ы) 144 часа(ов).

Форма промежуточного контроля дисциплины экзамен во 2 семестре.

Суммарно по дисциплине можно получить 100 баллов, из них текущая работа оценивается в 50 баллов, итоговая форма контроля - в 50 баллов. Минимальное количество для допуска к зачету 28 баллов.

86 баллов и более - "отлично" (отл.);

71-85 баллов - "хорошо" (хор.);

55-70 баллов - "удовлетворительно" (удов.);

54 балла и менее - "неудовлетворительно" (неуд.).

4.1 Структура и содержание аудиторной работы по дисциплине/ модулю

Тематический план дисциплины/модуля

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
1.	Тема 1. Теоретические основы и торгового дела	2	1	2	2	0	Письменное домашнее задание
2.	Тема 2. Сущность, функции торговли и ее основные виды.	2	2	2	2	0	Реферат
3.	Тема 3. Потребности - как предпосылка формирования потребительского рынка	2	3	2	2	0	Письменное домашнее задание

N	Раздел Дисциплины/ Модуля	Семестр	Неделя семестра	Виды и часы аудиторной работы, их трудоемкость (в часах)			Текущие формы контроля
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	
4.	Тема 4. Регулирование сферы обращения	2	4	2	2	0	Письменное домашнее задание
5.	Тема 5. Планирование деятельности торгового предприятия	2	5-6	4	4	0	Реферат
6.	Тема 6. Товарооборот торгового предприятия	2	7-8	4	4	0	Устный опрос
7.	Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия	2	9-11	6	6	0	Реферат
8.	Тема 8. Труд и заработная плата на торговых предприятиях	2	12	2	2	0	Письменное домашнее задание
9.	Тема 9. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия	2	14	2	4	0	Устный опрос
	Тема . Итоговая форма контроля	2		0	0	0	Экзамен
	Итого			26	28	0	

4.2 Содержание дисциплины

Тема 1. Теоретические основы и торгового дела

лекционное занятие (2 часа(ов)):

1.Сущность и основные понятия торгового дела 2.Сфера обращения. 3. Рынок как сфера товарного обращения. 4. Функции и структура рынка.

практическое занятие (2 часа(ов)):

1. Сущность и содержание коммерции и торгового дела. 2. Основные виды коммерческой деятельности. - Закупка товаров. - Оптовая торговля. - Розничная торговля. 3. Многоуровневый сетевой маркетинг. Торговля на дому. 4. Дистанционная торговля: - Торговля по каталогам - Торговля через интернет - Телемагазины 5. Продажа технологий и услуг. 6. Основные виды и формы аренды. 7. Методы коммерческой деятельности. Практическое задание: 1. Изучение функций коммерческой деятельности 2. Сделать подбор литературы по теме

Тема 2. Сущность, функции торговли и ее основные виды.

лекционное занятие (2 часа(ов)):

2.1 Инфраструктура рынка. Суть товара и торговой деятельности 2.2 Сущность и функции торговли 2.3 Сущность, понятие торговое предприятие

практическое занятие (2 часа(ов)):

1. История торгового предпринимательства в России. 2. Предмет и содержание курса торгового дела. 3. Понятие и сущность процессов товародвижения. 4. Общесистемные особенности торгового дела.

Тема 3. Потребности - как предпосылка формирования потребительского рынка

лекционное занятие (2 часа(ов)):

3.1 Сущность и понятие потребности, спроса, предложения. 3.2 Конъюнктура рынка. 3.3 Особенности состояния рынка переходного периода

практическое занятие (2 часа(ов)):

1. Потребности - исходная предпосылка формирования рынка. 2. Коммерческий риск: принятие решений в условиях неопределенности. 3. Сущность и механизм управления торговым предприятием.

Тема 4. Регулирование сферы обращения

лекционное занятие (2 часа(ов)):

4.1 Государственное регулирование экономики. 4.2 Сертификация продукции и услуг. 4.3 Государственная защита прав потребителей. 4.4 Экономические методы регулирования товарного обращения

практическое занятие (2 часа(ов)):

1. Формы государственного регулирования деятельности участников сферы обращения. 2. Меры государственного регулирования оптовой и розничной торговли на федеральном и региональном уровнях. 3. Меры государственного регулирования на уровне предприятий и организаций торговли. 4. Регламентация деятельности розничных торговых предприятий по реализации продовольственных и непродовольственных товаров. 5. Непосредственное воздействие государства на торговлю. 6. Экономические методы регулирования торговли. 7. Косвенное воздействие государства на торговлю

Тема 5. Планирование деятельности торгового предприятия

лекционное занятие (4 часа(ов)):

5.1 Сущность планирования хозяйственной деятельности торгового предприятия. 5.2 Стратегическое планирование коммерческой деятельности. 5.3 Текущее планирование. 5.4 Контроль за реализацией планов

практическое занятие (4 часа(ов)):

1 Рассмотреть сущность планирования хозяйственной деятельности торгового предприятия. 2 Изучить стратегическое планирование коммерческой деятельности. 3 Текущее планирование. 4 Рассмотреть контроль за реализацией планов

Тема 6. Товарооборот торгового предприятия

лекционное занятие (4 часа(ов)):

6.1 Понятие товарооборот торгового предприятия. 6.2 Розничный товарооборот. 6.3 Оптовый товарооборот. 6.4 Особенности товарооборота предприятий питания. 6.5 Структура и система показателей товарооборота. 6.6 Задачи и методы анализа и оценки товарооборота

практическое занятие (4 часа(ов)):

1 Понятие товарооборот торгового предприятия. 2 Розничный товарооборот. 3 Оптовый товарооборот. 4 Особенности товарооборота предприятий питания. 5 Структура и система показателей товарооборота. 6 Задачи и методы анализа и оценки товарооборота

Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия

лекционное занятие (6 часа(ов)):

7.1 Понятие и экономическая сущность товарных запасов. 7.2 Классификация товарных запасов. 7.3 Показатели, используемые при анализе, учете и планировании товарных запасов. 7.4 Факторы, определяющие величину, уровень товарных запасов и товарооборачиваемость. 7.5 Методы анализа и учета товарных запасов на торговом предприятии

практическое занятие (6 часа(ов)):

1. Принципы организации складского технологического процесса 2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров 3. Технология размещения, укладки и хранения товаров 4. Организация и технология отпуска товаров со склада

Тема 8. Труд и заработная плата на торговых предприятиях

лекционное занятие (2 часа(ов)):

8.1 Особенности труда на торговом предприятии. 8.2 Методы изучения численности, состава и движения трудовых ресурсов. 8.3 Производительность труда торговых работников. 8.4 Принципы организации заработной платы на торговом предприятии

практическое занятие (2 часа(ов)):

1. Какие вы можете перечислить особенности труда в торговле? 2. С помощью каких показателей характеризуется движение трудовых ресурсов? 3. Каким образом проводится дифференциация части заработной платы?

Тема 9. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия

лекционное занятие (2 часа(ов)):

9.1 Основные понятия эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия. 9.2 Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности

практическое занятие (4 часа(ов)):

1. Основные экономические показатели коммерческой деятельности предприятий. 2. Факторы, обуславливающие результативность коммерческой деятельности. 3. Критерий и показатели эффективности коммерческой деятельности. Практическое задание: 1. Расчёт рентабельности коммерческого предприятия

4.3 Структура и содержание самостоятельной работы дисциплины (модуля)

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
1.	Тема 1. Теоретические основы и торгового дела	2	1	подготовка домашнего задания	3	домашнее задание
2.	Тема 2. Сущность, функции торговли и ее основные виды.	2	2	подготовка к реферату	3	реферат
3.	Тема 3. Потребности - как предпосылка формирования потребительского рынка	2	3	подготовка домашнего задания	3	домашнее задание
4.	Тема 4. Регулирование сферы обращения	2	4	подготовка домашнего задания	3	домашнее задание
5.	Тема 5. Планирование деятельности торгового предприятия	2	5-6	подготовка к реферату	8	реферат
6.	Тема 6. Товарооборот торгового предприятия	2	7-8	подготовка к устному опросу	8	устный опрос
7.	Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия	2	9-11	подготовка к реферату	8	реферат
8.	Тема 8. Труд и заработная плата на торговых предприятиях	2	12	подготовка домашнего задания	3	домашнее задание

N	Раздел Дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Виды самостоятельной работы студентов	Трудоемкость (в часах)	Формы контроля самостоятельной работы
9.	Тема 9. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия	2	14	подготовка к устному опросу	6	устный опрос
	Итого				45	

5. Образовательные технологии, включая интерактивные формы обучения

В процессе изучения дисциплины используются образовательные технологии, позволяющие студентам более эффективно осваивать дисциплину и овладевать

профессиональными компетенциями: лекция-дискуссия, деловые игры, метод кейсов, решение кейсов, мастер классы, написание эссе.

6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы студентов

Тема 1. Теоретические основы и торгового дела

домашнее задание , примерные вопросы:

вопросы для обсуждения 1. Что такое услуга? 2. Что такое товар? 3. Что вы понимаете под инфраструктурой рынка? 4. Какие по вашему мнению бывают виды торговли? 5. Какие функции торговли вы знаете? 6. От чего зависит размер предприятия? 7. Как можно классифицировать предприятие по численности рабочих? 8. Какую роль играют предприятия массового питания в торговле? 9. Какие дополнительные функции выполняет ТП. 10. Оказывает ли влияние изменение объема и состава товарооборота на издержки?

Тема 2. Сущность, функции торговли и ее основные виды.

реферат , примерные темы:

1. Сущность и оценка конкурентоспособности товара 2. Сущность торговли, ее виды и функции в рыночной экономике 3. Особенности торговых предприятий, их экономическое содержание 4. Классификация торговых предприятий

Тема 3. Потребности - как предпосылка формирования потребительского рынка

домашнее задание , примерные вопросы:

Изучить потребности потребительского рынка на примере определенного товара
Формирование потребностей и издержек потребления, потребительские мотивы

Тема 4. Регулирование сферы обращения

домашнее задание , примерные вопросы:

. Какие методы государственного регулирования вы знаете 2. На какие группы можно разделить государственное регулирование экономики? 3. Что такое ?Знак соответствия?? 4. Назовите цели сертификации 5. Какие товарные группы товаров подлежат обязательной сертификации в Российской Федерации ? 6. Без какой информации продажа товаров запрещена? 7. На какие продукты установлены более жесткие требования к предъявлению информации? 8. В какие сроки должны быть удовлетворены претензии потребителей обнаруживших недостатки товаров? 9. Какими факторами определяется необходимость государственного регулирования на рынке потребительских товаров? 10. Какой главный метод государственного регулирования товарного обращения?

Тема 5. Планирование деятельности торгового предприятия

реферат , примерные темы:

1.Товарооборот предприятий торговли ? анализ товарооборота и методы его планирования 2. Методы планирования товарооборота 3. Сущность товарооборота, его характеристика и показатели 4. Розничный товарооборот 5. Оптовый товарооборот 6. Задачи и методы анализа товарооборота

Тема 6. Товарооборот торгового предприятия

устный опрос , примерные вопросы:

1.Товарооборот предприятий торговли ? анализ товарооборота и методы его планирования 2. Методы планирования товарооборота 3. Сущность товарооборота, его характеристика и показатели 4. Розничный товарооборот 5. Оптовый товарооборот 6. Задачи и методы анализа товарооборота

Тема 7. Товарные запасы торгового предприятия

реферат , примерные темы:

1. Что такое товарные запасы? 2. Какими факторами обусловлена необходимость образования товарных запасов? 3. Классификация товарных запасов торговых предприятий? 4. Что представляют собой абсолютные показатели? 5. Что характеризует уровень товарных запасов? 6. Что означает товарооборачиваемость? 7. Какая связь существует между временем и скоростью товарного обращения? 8. Факторы внутренней и внешней среды торгового предприятия? 9. Какие методы анализа и учета товарных запасов существуют на торговом предприятии? 10. Что такое инвентаризация?

Тема 8. Труд и заработная плата на торговых предприятиях

домашнее задание , примерные вопросы:

1. Как можно разделить трудовые процессы, выполняемые работниками торговых предприятий? 2. Расскажите о пяти особенностях труда на торговых предприятиях? 3. Этапы изучения и анализа трудовых ресурсов в торговом предприятии? 4. Какие работники включаются в списочный состав? 5. Какие работники не включаются в списочный состав? 6. Формула определения среднесписочной численности за месяц? 7. Формула измерения производительности труда? 8. Какими факторами определяется уровень производительности труда работников торговых предприятий? 9. Заработная плата это? Три принципа организации заработной платы торговых работников? 10. Виды сдельной оплаты труда? 11. Что такое премиальная система? Какой она бывает?

Тема 9. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия

устный опрос , примерные вопросы:

Основные понятия: экономический результат, экономический эффект, экономическая эффективность. Показатели оценки эффективности коммерческой деятельности: - показатели эффективности использования активов предприятия; - показатели эффективности использования ресурсов; - отношение выручки от продаж к общим активам предприятия; - отношение прибыли к выручке.

Тема . Итоговая форма контроля

Примерные вопросы к экзамену:

Примерные вопросы к зачету:

При работе с учебной литературой, методическими пособиями и другими источниками информации в процессе подготовки к аудиторным занятиям и к зачету бакалавры должны воспользоваться следующим списком контрольных вопросов.

1. Сущность и содержание торговой деятельности.
2. Основные виды торговой деятельности.
3. Сущность оптовой торговли и ее организационное построение.
4. Роль и функции оптовой торговли.
5. Классификация оптовых предприятий.
6. Организация и технология оптовой продажи товаров.
7. Классификация предприятий розничной торговли.
8. Современное состояние и тенденции развития розничной торговли

9. Многоуровневый сетевой маркетинг. Торговля на дому.
10. Дистанционная торговля. Её виды.
11. Способы продажи технологий и услуг.
12. Франчайзинг и его виды. Развитие франчайзинга в России.
13. Методы торговли.
14. Роль и виды посредников на рынке.
15. Особенности деятельности простых посредников на рынке.
16. Особенности деятельности поверенного на рынке.
17. Особенности деятельности комиссионера на рынке.
18. Особенности деятельности консигнатора на рынке.
19. Особенности деятельности дистрибьютора на рынке.
20. Положение посредников на рынке.
21. Основные виды вознаграждения посредников.
22. Основные направления государственного регулирования в деятельности торговых предприятий.
23. Сертификация продукции и услуг.
24. Государственная защита прав потребителей.
25. Экономические методы регулирования товарного обращения.
26. Складское хозяйство торговли. Классификация складов.
27. Определение (расчет) потребности в складских площадях.
28. Технологическое оборудование складов.
29. Документы в торговом процессе. Договора на поставку товаров в торговое предприятие.
30. Классификация договоров в торговле.
31. Структура договоров в торговле.
32. Порядок заключения и исполнения договоров.
33. Ответственность за нарушение договорных обязательств.
34. Изменение и расторжение договора.
35. Сущность и виды рисков в торговле. Методы определения степени риска.
36. Основные способы управления коммерческими рисками.
37. Показатели характеризующие качество розничной торговой сети.
38. Основные методы размещения розничной торговой сети.
39. Оперативные торгово-технологические процессы в магазине
40. Основные формы и правила продажи товаров.
41. Состав и структура издержек обращения розничного торгового предприятия.
42. Сущность прибыли торгового предприятия и источники её формирования.
43. Показатели рентабельности коммерческого предприятия.
44. Критерии и показатели эффективности коммерческой деятельности торгового предприятия.

На аудиторных занятиях студенты представляют результаты своей работы по теме занятия в форме презентации или реферата.

1. Проблемы развития розничных торговых сетей на Дальнем Востоке (Приморский край)
2. Развитие и перспективы оптовой торговли в Приморском крае.
3. Развитие и перспективы дистанционной торговли в Приморском крае.
4. Проблемы развития франчайзинга в Приморском крае.
5. Проблемы развития посреднической деятельности в оптовой торговле Приморского края.
6. Роль и значение мерчандайзинга в повышении эффективности розничной торговли.
7. Анализ структуры издержек обращения в розничной торговле (на примере Приморского края).

8. Анализ динамики товарных запасов в розничной торговле Приморского края.
9. Анализ результатов и затрат торговой деятельности предприятия (на примере конкретного торгового предприятия)

Тематика рефератов

1. Формирование и анализ современного состояния потребительского рынка.
2. Методика сертификации продовольственной группы товаров.
3. Техничко- экономические показатели современного универсама площадью 3500м2.
4. Техничко - экономические показатели магазина площадью 230м2.
5. Кассовые операции торгового предприятия с месячным товарооборотом 2млн. 536.тыс. рублей.
6. Кассовые операции торгового предприятия с месячным товарооборотом 785тыс. рублей.
7. Оформлениe выручки предприятия товарооборотом 4млн. рублей с оформлением всех первичных документов.
8. Оформлениe выручки предприятия товарооборотом 935 тыс.. рублей с оформлением всех первичных документов.
9. Разработка планировки и дизайна торгового предприятия площадью 170м2 на основе ПК.
10. Движение и учет реализации товаров на складе торгового предприятия с товарным ресурсом 17 млн. рублей.
11. Движение и учет реализации товаров в кондитерском отделе магазина с товарным ресурсом 3млн. рублей.
12. Движение и учет реализации товаров в магазине с товарным ресурсом 25 млн. рублей.
13. Формирование и расчет товарного ассортимента фирмы ресурсом 30 млн. рублей и обеспечение его устойчивости.
14. Определение потребности и планировка складских площадей фирмы с годовым товарооборотом 72 млрд. рублей.
15. Методы анализа и оценки товарооборота современного универсама.
16. Планирование и расчет товарных запасов торгового предприятия объемом товарооборота 25 млн. рублей.
17. Определение численности штатного состава магазина площадью 700м2 с 12-ти часовым рабочим днем и прогнозируемым объемом товарооборота 250 тыс. руб. в смену.
18. Методы определения прибыли и рентабельности предприятия на примере торгового павильона.
19. Эффективность коммерческой деятельности торгового предприятия на основе оптового предприятия.
20. Разработка рекламы торгового предприятия с использованием ПК.

7.1. Основная литература:

1. Денисова Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли: Учебное пособие / Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. - 480 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0206-8, 300 экз. // <http://znanium.com/bookread.php?book=247389>
2. Беляевский И.К.Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учебное пособие / И.К. Беляевский. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ Инфра-М, 2013. - 392 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-905554-08-7, 700 экз.// <http://znanium.com/bookread2.php?book=362356>

3. Памбухчиянц О. В. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности [Электронный ресурс] : Учебник для образовательных учреждений СПО / О. В. Памбухчиянц. ? М.: Издательско-торговая корпорация 'Дашков и К-', 2014. ? 272 с. - ISBN 978-5-394-02186-2 - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=512674>.
4. Диянова С.Н. Оптовая торговля. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебное пособие / С.Н. Диянова, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2012. - 384 с.: 60x90 1/16. (переплет) ISBN 978-5-9776-0241-9 // <http://znanium.com/bookread2.php?book=320695>

7.2. Дополнительная литература:

1. Алексина С.Б. Мерчандайзинг: Учебное пособие / С.Б. Алексина, Г.Г. Иванов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 152 с.: 60x90 1/16. - (Профессиональное образование). (обложка) ISBN 978-5-8199-0580-7, 300 экз. <http://znanium.com/bookread2.php?book=443903>
2. Иванов Г.Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: Учебное пособие / Г.Г. Иванов, Ю.К. Баженов - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 304 с.: 60x90 1/16. - (Высшее образование) (Переплёт) ISBN 978-5-8199-0626-2, 300 экз. <http://znanium.com/bookread2.php?book=502697>
3. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. ? 13 е изд., перераб. и доп. ? М.: Издательско торговая корпорация 'Дашков и К-', 2013. ? 500 с. // <http://znanium.com/bookread2.php?book=317391>
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 248 с.: 60x88 1/16. - (Высшее образование). (обложка) ISBN 978-5-16-002274-1 <http://znanium.com/bookread2.php?book=139108>

7.3. Интернет-ресурсы:

- www.budgetrf.ru - Мониторинг экономических показателей
www.garant.ru - Гарант
www.nta.rus.ru - ассоциация
www.rtpress.ru - Российская торговля
www.soft-sib.ru/articles/analitic/razv-torg-inrussia.html - Развитие торговли в России

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины(модуля)

Освоение дисциплины "Торговое дело" предполагает использование следующего материально-технического обеспечения:

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

Мультимедийная аудитория, вместимостью более 60 человек. Мультимедийная аудитория состоит из интегрированных инженерных систем с единой системой управления, оснащенная современными средствами воспроизведения и визуализации любой видео и аудио информации, получения и передачи электронных документов. Типовая комплектация мультимедийной аудитории состоит из: мультимедийного проектора, автоматизированного проекционного экрана, акустической системы, а также интерактивной трибуны преподавателя, включающей тач-скрин монитор с диагональю не менее 22 дюймов, персональный компьютер (с техническими характеристиками не ниже Intel Core i3-2100, DDR3 4096Mb, 500Gb), конференц-микрофон, беспроводной микрофон, блок управления оборудованием, интерфейсы подключения: USB, audio, HDMI. Интерактивная трибуна преподавателя является ключевым элементом управления, объединяющим все устройства в единую систему, и служит полноценным рабочим местом преподавателя. Преподаватель имеет возможность легко управлять всей системой, не отходя от трибуны, что позволяет проводить лекции, практические занятия, презентации, вебинары, конференции и другие виды аудиторной нагрузки обучающихся в удобной и доступной для них форме с применением современных интерактивных средств обучения, в том числе с использованием в процессе обучения всех корпоративных ресурсов. Мультимедийная аудитория также оснащена широкополосным доступом в сеть интернет. Компьютерное оборудование имеет соответствующее лицензионное программное обеспечение.

Компьютерный класс, представляющий собой рабочее место преподавателя и не менее 15 рабочих мест студентов, включающих компьютерный стол, стул, персональный компьютер, лицензионное программное обеспечение. Каждый компьютер имеет широкополосный доступ в сеть Интернет. Все компьютеры подключены к корпоративной компьютерной сети КФУ и находятся в едином домене.

а) требования к аудиториям (помещениям, местам) для проведения занятий: оборудованные лекционные аудитории для проведения интерактивных лекций, в т.ч. ноутбук, видеопроектор, экран настенный, др. оборудование или компьютерный класс.

б) требования к оборудованию рабочих мест преподавателя и обучающихся: видеопроектор, ноутбук, переносной экран и др.

в) требования к специализированному оборудованию: мультимедийные средства и др.

Программа составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВПО и учебным планом по направлению 38.03.06 "Торговое дело" и профилю подготовки Коммерция .

Автор(ы):

Хаметова Н.Г. _____

"__" _____ 201__ г.

Рецензент(ы):

Сайдашева В.А. _____

"__" _____ 201__ г.