

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Рабочая программа дисциплины (модуля)

**ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направление и направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП

2021

Форма обучения

очная

Владивосток 2024

Рабочая программа дисциплины (модуля) «Торговое дело» составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (утв. приказом Минобрнауки России от 12.08.2020г. №963) и Порядком организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры (утв. приказом Минобрнауки России от 06.04.2021 г. N245).

Составитель(и):

*Тилиндис Т.В., кандидат технических наук, доцент, Кафедра маркетинга и логистики, Tatyana.Tilindis@vvsu.ru*

Утверждена на заседании кафедры маркетинга и логистики от 25.04.2024 , протокол № 8

СОГЛАСОВАНО:

Заведующий кафедрой (разработчика)

Юрченко Н.А.

<b>ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ</b>	
Сертификат	1575639371
Номер транзакции	0000000000D27227
Владелец	Юрченко Н.А.

## 1 Цель, планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю)

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.

Задачами дисциплины являются:

- освоение теоретических основ торгового дела применительно к сфере товарного обращения;
- изучение составляющих формирования потребительского рынка, регулирования деятельности субъектов сферы товарного обращения;
- ознакомление с организацией розничной и оптовой торговой сети;
- организация торговых процессов в магазине, системы товароснабжения и складского хозяйства, процесса образования оптимальных товарных запасов.

Планируемыми результатами обучения по дисциплине (модулю), являются знания, умения, навыки. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы, представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Компетенции, формируемые в результате изучения дисциплины (модуля)

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине		
			Код результата	Формулировка результата	
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-1 : Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.3к : Участвует в управлении товародвижением, его учетом и оптимизацией, минимизацией потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов	РД1	Знание	Основные этапы товародвижения на предприятии
			РД2	Умение	Определять возможные проблемы приводящие к потерям запасов и ресурсов
			РД3	Навык	методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно - материальных ценностей
	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1к : Анализирует факторы влияния на потребительское поведение и на торгово-экономические процессы предприятия	РД4	Знание	основные торгово-экономические процессы проходящие на предприятии
			ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	РД5	Знание

	ОПК-4 : Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1к : Проводит экономическое обоснование предложений по совершенствованию торгово-экономических, торгово-организационных, торгово-технологических и административно-управленческих процессов	РД6	Умение	выделять торгово-технологического процессы на предприятии
		ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и финансовое обоснование профессиональных проектов	РД7	Знание	основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности
			РД8	Умение	Рассчитывать основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности
			РД9	Умение	Интерпретировать полученные в ходе расчётов значения

## 2 Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП

Дисциплина «Маркетинг» относится к дисциплинам базового цикла. Входными требованиями, необходимыми для освоения дисциплины, является наличие у обучающихся компетенций, сформированных при изучении дисциплин и/или прохождении практик «Экономическая теория». На данную дисциплину опираются «Организация и технология торговли», "Экономика организаций (предприятий)"

## 3. Объем дисциплины (модуля)

Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу с обучающимися (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу, приведен в таблице 2.

Таблица 2 – Общая трудоемкость дисциплины

Название ОПОП ВО	Форма обучения	Часть УП	Семестр (ОФО) или курс (ЗФО, ОЗФО)	Трудо-емкость (З.Е.)	Объем контактной работы (час)					СРС	Форма аттес-тации	
					Всего	Аудиторная			Внеауди-торная			
						лек.	прак.	лаб.	ПА			КСР
38.03.06 Торговое дело	ОФО	Б1.Б	2	3	55	36	18	0	1	0	53	Э

## 4 Структура и содержание дисциплины (модуля)

### 4.1 Структура дисциплины (модуля) для ОФО

Тематический план, отражающий содержание дисциплины (перечень разделов и тем),

структурированное по видам учебных занятий с указанием их объемов в соответствии с учебным планом, приведен в таблице 3.1

Таблица 3.1 – Разделы дисциплины (модуля), виды учебной деятельности и формы текущего контроля для ОФО

№	Название темы	Код результата обучения	Кол-во часов, отведенное на				Форма текущего контроля
			Лек	Практ	Лаб	СРС	
1	История торговли	РД4	4	2	0	6	Кейсовое задание
2	Рынок и его взаимосвязь с торговлей	РД2	4	2	0	6	Кейсовое задание
3	Механизм саморегулирования рынка	РД4	4	2	0	5	Опрос
4	Конъюнктура торговли	РД7	4	2	0	6	Опрос
5	Конкуренция и ее обеспечение в торговле	РД1	4	2	0	6	Опрос
6	Налогообложение в торговле России	РД4, РД6	4	2	0	6	Кейсовое задание
7	Ресурсный потенциал торговли	РД6, РД7, РД8, РД9, РД9	4	2	0	6	Расчетные задачи
8	Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	РД3, РД5	4	2	0	4	Опрос
9	Государственное регулирование торговой деятельности в РФ	РД5	2	2	0	4	Опрос
10	Ознакомление с законом "О защите прав потребителей"	РД5	2	0	0	4	Опрос
<b>Итого по таблице</b>			<b>36</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>53</b>	

#### 4.2 Содержание разделов и тем дисциплины (модуля) для ОФО

##### *Тема 1 История торговли.*

Содержание темы: Торговля у первобытных народов, Торговля древнего мира, торговля в средних веках, Географические открытия и их значение в истории торговли, развитие торговли на Руси.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

##### *Тема 2 Рынок и его взаимосвязь с торговлей.*

Содержание темы: Определение рынка. Функции рынка. Экономическая роль рынка. Социальная роль рынка. Классификация рынка. Особенности рынка продовольственных товаров. Специфика рынка непродовольственных товаров.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

##### *Тема 3 Механизм саморегулирования рынка.*

Содержание темы: Определение рыночного саморегулирования и рыночного механизма, Спрос и потребности. Виды спроса. закономерности развития спроса. Тенденции предложения. Формула товарного баланса.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

занятию.

*Тема 4 Конъюнктура торговли.*

Содержание темы: Современные признаки. Показатели конъюнктуры. Оценка емкости рынка. Исследование динамики цен. Процессы концентрации и интеграции в торговле. Формы концентрации. Интеграция: понятие и современные тенденции.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

*Тема 5 Конкуренция и ее обеспечение в торговле.*

Содержание темы: Определение конкуренции. Дискриминационные условия. Монополистическая деятельность. Недобросовестная конкуренция. Ограничение конкуренции. Уровни конкуренции.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

*Тема 6 Налогообложение в торговле России.*

Содержание темы: Налоговые режимы. Общий режим налогообложения. Недостатки общей системы налогообложения. Достоинства общей системы налогообложения. Упрощенная система налогообложения. Ограничения применения упрощенной системы налогообложения. Недостатки упрощенного режима налогообложения. Преимущества упрощенной системы налогообложения.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

*Тема 7 Ресурсный потенциал торговли.*

Содержание темы: Виды ресурсов. Экономические ресурсы. Трудовые (кадровые) ресурсы. Материальные ресурсы. Нематериальные ресурсы. Финансовые ресурсы.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

*Тема 8 Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле.*

Содержание темы: Заявки и заказы на товары. Прямые договорные связи торговых предприятий с производителями товаров и их эффективность. Договоры в торговой деятельности. Виды договоров, применяемые в коммерческой деятельности.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

*Тема 9 Государственное регулирование торговой деятельности в РФ.*

Содержание темы: Необходимость государственного регулирования торговой деятельности. Субъекты государственного регулирования торговой деятельности. Направления государственного регулирования торговой деятельности. Методы государственного регулирования торговли. ФЗ № 381 ОБ ОСНОВАХ

## ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

*Тема 10 Ознакомление с законом "О защите прав потребителей".*

Содержание темы: Правовое регулирование отношений в области защиты прав потребителей. Права и обязанности изготовителя. Право потребителя. Ущемление прав потребителя.

Формы и методы проведения занятий по теме, применяемые образовательные технологии: активные, интерактивные формы проведения занятий - собеседование.

Виды самостоятельной подготовки студентов по теме: подготовка к практическому занятию.

### **5 Методические указания для обучающихся по изучению и реализации дисциплины (модуля)**

#### **5.1 Методические рекомендации обучающимся по изучению дисциплины и по обеспечению самостоятельной работы**

Успешное освоение дисциплины предполагает активную работу студентов на лекциях и практических занятиях, выполнение аттестационных мероприятий, эффективную самостоятельную работу.

В процессе изучения дисциплины студенту необходимо ориентироваться на самостоятельную проработку лекционного материала, подготовку к практическим занятиям, выполнение рефератов и самостоятельное изучение некоторых вопросов курса. Методические рекомендации по обеспечению самостоятельной работы

Цель СРС в процессе обучения заключается, как в усвоении знаний, так и в формировании умений и навыков по их использованию в новых условиях на новом учебном материале. Самостоятельная работа призвана обеспечивать возможность осуществления студентами самостоятельной познавательной деятельности в обучении, и является видом учебного труда, способствующего формированию у студентов самостоятельности. В рамках подготовки к практическим занятиям студенты сначала прорабатывают лекционный материал, презентации по теме работы, знакомятся с целью, задачами и информационными источниками.

При необходимости подбирают дополнительные информационные материалы, необходимую литературу, нормативные и законодательные документы, знакомятся с ними. В случае, если в заданиях работы необходимо написать размышление или эссе, изучают источники, различные данные и др., чтобы иметь представление о вопросах, затрагиваемых в работе.

Задания представляют собой ситуационные задания, выполняемые индивидуально или группой студентов - временным творческим коллективом в составе нескольких студентов (2-3 человека).

Самостоятельная работа бакалавров предполагает:

1. Изучение материала по теме занятия и подготовка к практическому занятию.
2. Поиск и сбор первичной и вторичной информации по заявленной проблеме в рамках ситуационных заданий к практическим занятиям и подготовка отчета по результатам самостоятельно проведенных исследований в форме презентации (файл с расширением .ppt).
3. Защита ситуационного задания на практическом занятии с демонстрацией отчета или презентации, ответы на вопросы, обсуждение.

По результатам проверки студенту выставляется определенное количество баллов, которое входит в общее количество баллов студента, набранных им в течение семестра. При оценке результатов выполнения заданий учитываются четкость структуры работы, умение сбора вторичной информации, умение ставить проблему и анализировать ее, умение логически мыслить, владение профессиональной терминологией, грамотность оформления.

## **5.2 Особенности организации обучения для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов**

При необходимости обучающимся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (по заявлению обучающегося) предоставляется учебная информация в доступных формах с учетом их индивидуальных психофизических особенностей:

- для лиц с нарушениями зрения: в печатной форме увеличенным шрифтом; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением тифлосурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями слуха: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные консультации с привлечением сурдопереводчика; индивидуальные задания, консультации и др.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме; в форме электронного документа; индивидуальные задания, консультации и др.

## **6 Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

В соответствии с требованиями ФГОС ВО для аттестации обучающихся на соответствие их персональных достижений планируемым результатам обучения по дисциплине (модулю) созданы фонды оценочных средств. Типовые контрольные задания, методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, а также критерии и показатели, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и характеризующие этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы, представлены в Приложении 1.

## **7 Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)**

### **7.1 Основная литература**

1. Иванова Т.Н., Еремина О.Ю., Евдокимова О.В. и др. Товарный менеджмент : Учебное пособие [Электронный ресурс] : ИНФРА-М - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?id=355055>

2. Кипервар, Е. А. Управление розничным торговым предприятием : учебное пособие / Е. А. Кипервар, В. А. Ковалев, А. И. Чумаков. — Омск : ОмГТУ, 2020. — 151 с. — ISBN 978-5-8149-3137-5. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. — URL: <https://e.lanbook.com/book/186927> (дата обращения: 30.09.2024). — Режим доступа: для авториз. пользователей.

3. Наумов, В. П., Экономика организации : учебное пособие / В. П. Наумов. — Москва : Русайнс, 2020. — 101 с. — ISBN 978-5-4365-5467-9. — URL: <https://book.ru/book/936915> (дата обращения: 14.11.2024). — Текст : электронный.

### **7.2 Дополнительная литература**

1. Торговое дело : Учебно-методические пособия [Электронный ресурс] : Воронежский государственный университет , 2017 - 33 - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/154894>



2. Шадрин В.Г., Лобач Е.Ю. Торговое дело : Учебные пособия [Электронный ресурс] : Кемеровский государственный университет , 2016 - 94 - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/book/102659>

**7.3 Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет", включая профессиональные базы данных и информационно-справочные системы (при необходимости):**

1. Электронная библиотечная система ZNANIUM.COM - Режим доступа: <https://znanium.com/>

2. Электронно-библиотечная система "BOOK.ru"

3. Электронно-библиотечная система "ЛАНЬ"

4. Электронно-библиотечная система издательства "Лань" - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>

5. Электронно-библиотечная система "Лань" - Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>

6. Open Academic Journals Index (ОАИ). Профессиональная база данных - Режим доступа: <http://oaji.net/>

7. Президентская библиотека им. Б.Н.Ельцина (база данных различных профессиональных областей) - Режим доступа: <https://www.prlib.ru/>

8. Информационно-справочная система "Консультант Плюс" - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>

**8 Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля) и перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения**

Основное оборудование:

· Проектор

Программное обеспечение:

· Microsoft Office Professional Plus 2007 Russian

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

ВЛАДИВОСТОКСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

КАФЕДРА МАРКЕТИНГА И ЛОГИСТИКИ

Фонд оценочных средств  
для проведения текущего контроля  
и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

## **ТОРГОВОЕ ДЕЛО**

Направление и направленность (профиль)

38.03.06 Торговое дело. Международная логистика и управление поставками

Год набора на ОПОП  
2021

Форма обучения  
очная

Владивосток 2024

## 1 Перечень формируемых компетенций

Название ОПОП ВО, сокращенное	Код и формулировка компетенции	Код и формулировка индикатора достижения компетенции
38.03.06 «Торговое дело» (Б-ТД)	ОПК-1 : Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах	ОПК-1.3к : Участвует в управлении товародвижением, его учетом и оптимизацией, минимизацией потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов
	ОПК-3 : Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов	ОПК-3.1к : Анализирует факторы влияния на потребительское поведение и на торгово-экономические процессы предприятия
		ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия
	ОПК-4 : Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности	ОПК-4.1к : Проводит экономическое обоснование предложений по совершенствованию торгово-экономических, торгово-организационных, торгово-технологических и административно-управленческих процессов
		ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и финансовое обоснование профессиональных проектов

Компетенция считается сформированной на данном этапе в случае, если полученные результаты обучения по дисциплине оценены положительно (диапазон критериев оценивания результатов обучения «зачтено», «удовлетворительно», «хорошо», «отлично»). В случае отсутствия положительной оценки компетенция на данном этапе считается несформированной.

## 2 Показатели оценивания планируемых результатов обучения

**Компетенция ОПК-1 «Способен применять знания экономической и управленческой теории при решении оперативных и тактических задач в торгово-экономической, торгово-организационной, торгово-технологической и административно-управленческой сферах»**

Таблица 2.1 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код результата	Тип результата	Результат	
ОПК-1.3к : Участвует в управлении товародвижением, его учетом и оптимизацией, минимизацией потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов	РД1	Знание	Основные этапы товародвижения на предприятии	Правильные ответы на вопросы по теме
	РД2	Умение	Определять возможные проблемы приводящие к потерям запасов и ресурсов	Решение кейсовых заданий

	Р Д 3	Н а в ы к	методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно - материальных ценностей	Решение кейсовых заданий
--	-------------	-----------------------	--	--------------------------

**Компетенция ОПК-3** «Способен анализировать и содержательно объяснять природу торгово-экономических процессов»

Таблица 2.2 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код результата	Тип результата	Результат	
ОПК-3.1к : Анализирует факторы влияния на потребительское поведение и на торгово-экономические процессы предприятия	Р Д 4	Знание	основные торгово-экономические процессы проходящие на предприятии	Правильные ответы на вопросы по теме
ОПК-3.2к : Анализирует организацию торгово-технологических процессов предприятия	Р Д 5	Знание	Нормативное регулирование торгово-технологического процесса на предприятии	Правильные ответы на вопросы по теме

**Компетенция ОПК-4** «Способен предлагать экономически и финансово обоснованные организационно-управленческие решения в профессиональной деятельности»

Таблица 2.3 – Критерии оценки индикаторов достижения компетенции

Код и формулировка индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине			Критерии оценивания результатов обучения
	Код результата	Тип результата	Результат	
ОПК-4.1к : Проводит экономическое обоснование предложений по совершенствованию торгово-экономических, торгово-организационных, торгово-технологических и административно-управленческих процессов	Р Д 6	Умение	выделять торгово-технологические процессы на предприятии	Решение кейсовых заданий
ОПК-4.2к : Выполняет экономическое и финансовое обоснование профессиональных проектов	Р Д 7	Знание	основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности	Правильные ответы на вопросы по теме
	Р Д 8	Умение	Рассчитывать основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности	Корректно проведенные расчёты, для решения поставленных задач

	Р Д 9	У м е н и е	Интерпретировать полученные в ходе расчётов значения	Корректно проведенные расчёты, для решения поставленных задач
--	-------------	----------------------------	--	---

Таблица заполняется в соответствии с разделом 1 Рабочей программы дисциплины (модуля).

### 3 Перечень оценочных средств

Таблица 3 – Перечень оценочных средств по дисциплине (модулю)

Контролируемые планируемые результаты обучения		Контролируемые темы дисциплины	Наименование оценочного средства и представление его в ФОС	
			Текущий контроль	Промежуточная аттестация
Очная форма обучения				
РД1	Знание : Основные этапы товародвижения на предприятии	1.5. Конкуренция и ее обеспечение в торговле	Опрос	Опрос
РД2	Умение : Определять возможные проблемы приводящие к потерям запасов и ресурсов	1.2. Рынок и его взаимосвязь с торговлей	Кейс-задача	Опрос
РД3	Навык : методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения товарно - материальных ценностей	1.8. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	Кейс-задача	Опрос
РД4	Знание : основные товарно-экономические процессы проходящие на предприятии	1.1. История торговли	Опрос	Опрос
		1.3. Механизм саморегулирования рынка	Опрос	Опрос
		1.6. Налогообложение в торговле России	Опрос	Опрос
РД5	Знание : Нормативное регулирование торгово-технологического процесса на предприятии	1.8. Сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле	Опрос	Опрос
		1.9. Государственное регулирование торговой деятельности в РФ	Опрос	Опрос
		1.10. Ознакомление с законом "О защите прав потребителей"	Опрос	Опрос
РД6	Умение : выделять товарно-технологического процессы на предприятии	1.6. Налогообложение в торговле России	Кейс-задача	Опрос
		1.7. Ресурсный потенциал торговли	Кейс-задача	Опрос
РД7	Знание : основные показатели характеризующие	1.4. Конъюнктура торговли	Опрос	Опрос

	эффективность торговой деятельности	1.7. Ресурсный потенциал торговли	Опрос	Опрос
РД8	Умение : Рассчитывать основные показатели характеризующие эффективность торговой деятельности	1.7. Ресурсный потенциал торговли	Разноуровневые задачи и задания	Опрос
РД9	Умение : Интерпретировать полученные в ходе расчетов значения	1.7. Ресурсный потенциал торговли	Разноуровневые задачи и задания	Опрос
Разноуровневые задачи и задания	Опрос			

#### 4 Описание процедуры оценивания

Качество сформированности компетенций на данном этапе оценивается по результатам текущих и промежуточных аттестаций при помощи количественной оценки, выраженной в баллах. Максимальная сумма баллов по дисциплине (модулю) равна 100 баллам.

Вид учебной деятельности	Оценочное средство				
	Опрос	Кейсовые задания	Расчетные задачи	Экзамен	Итого
Лекционные занятия	36				36
Практические занятия	18	20	6		44
Промежуточная аттестация				20	20
Итого	54	20	6	20	100

Сумма баллов, набранных студентом по всем видам учебной деятельности в рамках дисциплины, переводится в оценку в соответствии с таблицей.

Сумма баллов по дисциплине	Оценка по промежуточной аттестации	Характеристика качества сформированности компетенции
от 91 до 100	«зачтено» / «отлично»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций, обнаруживает всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, усвоил основную литературу и знаком с дополнительной литературой, рекомендованной программой, умеет свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, свободно оперирует приобретенными знаниями и умениями, применяет их в ситуациях повышенной сложности.
от 76 до 90	«зачтено» / «хорошо»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: основные знания, умения освоены, но допускаются незначительные ошибки, неточности, затруднения при аналитических операциях, переносе знаний и умений на новые, нестандартные ситуации.
от 61 до 75	«зачтено» / «удовлетворительно»	Студент демонстрирует сформированность дисциплинарных компетенций: в ходе контрольных мероприятий допускаются значительные ошибки, проявляется отсутствие отдельных знаний, умений, навыков по некоторым дисциплинарным компетенциям, студент испытывает значительные затруднения при оперировании знаниями и умениями при их переносе на новые ситуации.
от 41 до 60	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	У студента не сформированы дисциплинарные компетенции, проявляется недостаточность знаний, умений, навыков.
от 0 до 40	«не зачтено» / «неудовлетворительно»	Дисциплинарные компетенции не сформированы. Проявляется полное или практически полное отсутствие знаний, умений, навыков.

#### 5 Примерные оценочные средства

## 5.1 Пример разноуровневых задач и заданий

Количество ассортиментных разновидностей запчастей, которыми торгует магазин «Автосервис», составляет 150 единиц.

Средняя цена за единицу товара по выборочным данным счетов фирм-поставщиков 260 рублей. Среднедневной товарооборот магазина составляет 170 тыс. руб.

По статистической отчетности за прошлый период среднее количество ассортиментных разновидностей, поступающих в одной партии составляет 15.

На основе анализа договоров с поставщиками частота завоза равна 3 дням.

Определите норматив торгового запаса магазина с использованием метода технико-экономических расчетов.

### *Краткие методические указания*

Для решения задач, необходимо повторить лекционный материал

### *Шкала оценки*

Оценка	Баллы	Описание
5	6-7	Оценка «отлично» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме и на высоком теоретическом уровне. Студент свободно владеет теоретическим материалом, умеет применить его при решении кейса; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
4	4-5	Оценка «хорошо» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме. Студент достаточно владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя. На большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
3	2-3	Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов. Студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
2	0--1	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не выполняет работу в установленные сроки. Решения кейса не раскрыто, ответы не полные. Студент не может защитить свои выводы, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или не отвечает на них.

## 5.2 Задания для решения кейс-задачи

Вы открываете магазин, необходимо определить, какой товар Вы планируете продавать. Найти все документы регулирующие деятельность Вашего будущего магазина. Нарисовать его наиболее оптимальное расположение.

Схематично представить расположение стеллажей, необходимых подсобных помещений и т.д.

Определить какие Вам понадобятся разрешения и лицензии для его открытия. Где Вы их будете получать и в какие сроки.

### *Краткие методические указания*

Для решения кейса студенты формируют команды по 4-5 человек.

Общая схема работы с кейсом на этапе анализа может быть представлена следующим образом:

- в первую очередь следует выявить ключевые проблемы кейса и понять, какие именно из представленных данных важны для решения;
- войти в ситуационный контекст кейса, определить, кто его главные действующие лица, отобрать информацию необходимую для анализа, понять, какие трудности могут возникнуть при решении задачи.

Максимальная польза из работы над кейсами будет извлечена в том случае, если при предварительном знакомстве с ними будут придерживаться систематического подхода к их анализу, основные шаги которого представлены ниже.

1. Выпишите из соответствующих разделов учебной дисциплины ключевые идеи, для

того, чтобы освежить в памяти теоретические концепции и подходы, которые Вам предстоит использовать при анализе кейса.

2. Бегло прочтите кейс, чтобы составить о нем общее представление.

3. Внимательно прочтите вопросы к кейсу и убедитесь в том, что Вы хорошо поняли, что Вас просят сделать.

4. Вновь прочтите текст кейса, внимательно фиксируя все факторы или проблемы, имеющие отношение к поставленным вопросам.

5. Продумайте, какие идеи и концепции соотносятся с проблемами, которые Вам предлагается рассмотреть при работе с кейсом.

Для успешного анализа кейсов следует придерживаться ряда принципов: внимательно читайте кейс для ознакомления с имеющейся информацией, не торопитесь с выводами; не смешивайте предположения с фактами; при проведении письменного анализа кейса помните, что основное требование, предъявляемое к нему, – краткость.

Защита кейса производится публично командой.

#### *Шкала оценки*

Оценка	Баллы	Описание
5	15-20	Оценка «отлично» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме и на высоком теоретическом уровне. Студент свободно владеет теоретическим материалом, умеет применить его при решении кейса; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
4	11-14	Оценка «хорошо» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в полном объеме. Студент достаточно владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя. На большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения достаточно обосновано.
3	5-10	Оценка «удовлетворительно» выставляется при выполнении работы в установленные сроки, в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов. Студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
2	0-4	Оценка «неудовлетворительно» выставляется в случае, если студент не выполняет работу в установленные сроки. Решения кейса не раскрыты, ответы не полные. Студент не может защитить свои выводы, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или не отвечает на них.

### **5.3 Примерные вопросы**

Необходимо обеспечить уровень плагиата не менее 70%

1. Проходя между полками, вы случайно смахнули бутылку с пирамиды, установленной в походе, Ваши действия, какие нормативные акты Вас защитят?

2. Ваш менеджер по продажам случайно заказал большую партию зубных щеток, но тут приходит клиент. Которому необходим большой объем щеток для уборки, какие аргументы можно привести чтобы продать клиенту то что есть?

3. Как Вы думаете, как можно усилить закон, чтобы защитить права потребителей перед агрегаторами такси?

4. Вы решили открыть собственное дело, какую организационно- правовую форму Вы выберете, аргументируйте

5. Вы решили открыть собственное дело, какую систему налогообложения Вы выберете, аргументируйте

#### *Краткие методические указания*

Подготовка к опросу проводится в ходе самостоятельной работы студентов и включает в себя повторение пройденного материала по вопросам предстоящего опроса. Помимо основного материала студент должен изучить дополнительную рекомендованную литературу и информацию по теме, в том числе с использованием Интернет-ресурсов.

#### *Шкала оценки*

Оценка	Баллы	Описание
--------	-------	----------



5	15-20	Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой.
4	11-14	Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач.
3	6-10	Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки. Не может связать с практическими примерами.
2	0-5	Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, который не знает значительной части и программного материала, допускает существенные ошибки.