

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Выборнова Любовь Александровна

Должность: Ректор

Дата подписания: 25.09.2024 14:58:58

Уникальный программный ключ:

c3b381c0-7f6c-441e-2614-ba70e03a3d7de

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по междисциплинарному курсу «Организация торговли»

для студентов специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

Рабочая учебная программа по междисциплинарному курсу разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) утвержденного Минобрнауки от 15.05.2014 N 539

Составил к.э.н., доцент Торгушина Е.В.
(ученая степень, звание, Ф.И.О.)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры «Экономика, организация и коммерческая
(наименование кафедры)
деятельность»

Протокол № 10 от « 20 » апреля 2022 г.

Заведующий кафедрой д.э.н., профессор Е.В. Башмачникова
(подпись) (ученая степень, звание, Ф.И.О.)

1. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу «Организация торговли», соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цели освоения междисциплинарного курса «Организация торговли»

Целями освоения междисциплинарного курса «Организация торговли» являются:

- формирование у будущих специалистов знаний и практических навыков рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, а также умения проектировать и управлять ими на уровне торговых предприятий;
- формирование и систематизация теоретических знаний по организации и технологии торговых процессов в тесной увязке с функционированием и организацией материально-технической базы и коммерческой деятельностью торговых предприятий;
- формирование у студентов социально-личностных качеств: целеустремленности, организованности, трудолюбия, ответственности, коммуникативности, повышение их общей культуры.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям), содержание междисциплинарного курса «Организация торговли» позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

- Организация и управление торгово-сбытовой деятельностью.

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения междисциплинарного курса «Организация торговли»

В результате освоения междисциплинарного курса у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
ОК-2	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество
ПК 1.3.	Принимать товары по количеству и качеству.
ПК 1.4.	Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли.
ПК 1.5.	Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли.

1.4. Перечень планируемых результатов обучения по междисциплинарному курсу

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию (ПК 1.4.); услуги оптовой и розничной торговли : основные и дополнительные (ПК 1.5.); правила торговли (ПК 1.5.ОК-2). 	<ul style="list-style-type: none"> Лекции Самостоятельное изучение дополнительного материала с подготовкой вопросов для проверки, подготовка рефератов, докладов и сообщений с презентациями 	<ul style="list-style-type: none"> Тестирование Устные опросы Выступление с рефератами, докладами и сообщениями
<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> управлять товарными запасами и потоками (ПК 1.3); обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству (ПК 1.3.); оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли (ПК 1.5.); устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4.). 	<ul style="list-style-type: none"> выполнение творческого задания выполнение письменного задания на составление конспекта решение задач решение конкретных ситуаций 	<ul style="list-style-type: none"> Собеседование Экспертная оценка результатов творческого задания Экспертная оценка результатов выполнения задания
<p>Имеет практический опыт:</p> <ul style="list-style-type: none"> приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3.); подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.4.); соблюдения правил торговли(ПК 1.5., ПК 1.4.); 	<ul style="list-style-type: none"> Письменное задание на классификацию определений выполнение творческого задания 	<ul style="list-style-type: none"> Письменная работа Экспертная оценка результатов творческого задания

2. Место междисциплинарного курса в структуре образовательной программы

Междисциплинарный курс относится к профессиональному модулю МДК.01.02. Ее освоение осуществляется во 4 семестре у студентов дневного отделения, в 5 семестре у студентов заочного отделения*.

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
	Предшествующие дисциплины (практики)	
1	Введение в профессию	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
	Последующие (параллельные) дисциплины (практики)	
1	Организация коммерческой деятельности	ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество. ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность. ОК 4. Осуществлять поиск и

		использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личного развития. ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. ОК 7. Самостоятельно определять задачи профессионального и личного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации. ОК 12. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативных документов, а также требования стандартов, технических условий. ПК 1.1. Участвовать в установлении контактов с деловыми партнерами, заключать договора и контролировать их выполнение, предъявлять претензии и санкции. ПК 1.2. На своем участке работы управлять товарными запасами и потоками, организовывать работу на складе, размещать товарные запасы на хранение. ПК 1.3. Принимать товары по количеству и качеству. ПК 1.4. Идентифицировать вид, класс и тип организаций розничной и оптовой торговли. ПК 1.5. Оказывать основные и дополнительные услуги оптовой и розничной торговли. ПК 1.6. Участвовать в работе по подготовке организации к добровольной сертификации услуг. ПК 1.8. Использовать основные методы и приемы статистики для решения практических задач коммерческой деятельности, определять статистические величины, показатели вариации и индексы. ПК 1.9. Применять логистические системы, а также приемы и методы закупочной и коммерческой логистики, обеспечивающие рациональное перемещение материальных потоков. ПК 1.10 Эксплуатировать торгово-технологическое оборудование
2	Техническое оснащение торговых организаций и охрана труда	ПК 4.1 Применять в практических ситуациях экономические методы, производить расчет с покупателями за товары и услуги, проверять исправность кассовых аппаратов; ПК 4.2 Участвовать в работе по подготовке товаров к продаже, контролировать своевременное пополнение их рабочего запаса, оказывать помощь в выборе товаров

* Здесь и далее семестры указаны для обучающихся на базе основного общего образования. Для лиц, обучающихся на базе среднего общего образования, семестры соответствуют учебному плану и нормативному сроку обучения, установленному ФГОС.

3. Объем междисциплинарного курса в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	80 ч.	-	80 ч.
Зачетных единиц	-	-	-
Лекции (час)	32	-	4
Практические (семинарские) занятия (час)	28	-	4
Лабораторные работы (час)	Не предусмотрены учебным планом		
Самостоятельная работа (час)	19	-	71
Курсовой проект (работа) (+,-)		-	
Контрольная работа (+,-)	+	-	+
Экзамен	4 семестр	-	5 семестр
Консультации	1		1

4. Содержание междисциплинарного курса, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание междисциплинарного курса

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)			Средства и технологии оценки
		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Самостоятельная работа, час	
1	<p>Раздел 1 Организация розничной торговой сети</p> <p>Тема 1. Розничная торговая сеть</p> <p>1. Розничная торговая сеть: функции, классификация, качество.</p> <p>2. Методы и факторы размещения розничной торговой сети.</p> <p>3. Материально-техническая база магазинов:</p> <p>3.1. Требования, предъявляемые к торговым зданиям.</p> <p>3.2. Требования к предприятиям розничной торговли, устройство и размещение магазинных помещений.</p> <p>3.3. Техничко-экономические показатели зданий магазинов.</p> <p>4. Технологическая планировка магазина.</p> <p>5. Дизайн розничного предприятия.</p> <p>6. Торгово-технологическое оборудование магазинов.</p>	6/-/1	4/-/1	4/-/12	Устный опрос, подготовка рефератов, докладов и сообщений, подготовка презентаций, письменная работа, экспертная оценка результатов кейс-задания, тестирование
2	<p>Тема 2. Организация торговых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях</p> <p>1. Торговые и технологические процессы: понятие, принципы организации.</p> <p>2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине.</p> <p>3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.</p> <p>4. Организация расчетного узла.</p>	4/-/1	4/-/1	2/-/10	Устный опрос, подготовка сообщений, экспертная оценка результатов творческих заданий, тестирование
3	<p>Тема 3. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях</p> <p>1. Формы и этапы продажи товаров.</p> <p>2. Правила продажи отдельных видов товаров.</p> <p>3. Правила работы розничных</p>	6/-/1	4/-/1	4/-/10	Устный опрос, подготовка рефератов, подготовка презентаций, экспертная оценка результатов кейс-задания, тестирование

	торговых предприятий. 4. Торговые услуги.				
4	Тема 4. Формирование товарного ассортимента 1. Товарный ассортимент: понятие, факторы формирования, потребительские комплексы. 2. Принципы формирования товарного ассортимента; устойчивость (стабильность) товарного ассортимента; виды запасов.	4/-/	4/-/	2/-/10	Устный опрос, подготовка докладов и рефератов, подготовка презентаций, письменное задание, решение задач, экспертная оценка результатов творческих заданий, тестирование
5	Тема 5. Организация системы товароснабжения розничной торговой сети 1. Товароснабжение: формы; принципы, факторы, влияющие на организацию товароснабжения. 2. Закупка товаров: уровень обслуживания, принципы, организация и методы. 3. Организация и технология завоза товаров. 4. Понятие товародвижения.	4/-/	4/-/	2/-/10	Устный опрос, подготовка докладов, сообщений и рефератов, подготовка презентаций, экспертная оценка решения конкретной ситуации, тестирование
6	Раздел 2 Организация оптовой торговой сети Тема 6. Оптовая торговая сеть 1. Сущность оптовой торговли. 2. Классификация оптовых торговых предприятий. 3. Транспортное обслуживание оптовой торговли.	4/-/1	4/-/1	4/-/10	Устный опрос, подготовка рефератов, подготовка презентаций, тестирование
7	Тема 7. Организация работы на складах 1. Склады, складское хозяйство, классификация складов. 2. Планировка общетоварного склада. Определение потребности в складской площади. 3. Технологическое оборудование складов. Технологический процесс на складе. 4. Техничко-экономические показатели работы склада.	4/-/	4/-/	1/-/9	Устный опрос, подготовка рефератов, подготовка презентаций, тестирование
	Промежуточная аттестация по междисциплинарный курс				Экзамен
Итого		32/-/4	28/-/4	19/-/71	

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
1	Занятие 1. Розничная торговая сеть	4/-/1	Устные ответы на вопросы, выступление с рефератами, докладами, сообщениями, выполнение письменного задания на классификацию, решение кейс-задания, выполнение тестовых заданий

2	Занятие 2. Организация торговых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях	4/-/1	Устные ответы на вопросы, выступление с сообщениями, выполнение и оценка творческих заданий, выполнение тестовых заданий
3	Занятие 3. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях	4/-/1	Устные ответы на вопросы, выступление с рефератами, решение кейс-задания, выполнение тестовых заданий
4	Занятие 4. Формирование товарного ассортимента	4/-/-	Устные ответы на вопросы, выступление с докладами и рефератами, обсуждение письменного задания по выполнению конспекта, решение задач, выполнение и оценка творческих заданий, выполнение тестовых заданий
5	Занятие 5. Организация системы товароснабжения розничной торговой сети	4/-/-	Устные ответы на вопросы, выступление с рефератами, докладами, сообщениями, решение конкретной ситуации, выполнение тестовых заданий
6	Занятие 6. Оптовая торговая сеть	4/-/1	Устные ответы на вопросы, выступление с рефератами, решение кейс-задания, выполнение тестовых заданий
7	Занятие 7. Организация работы на складах	4/-/-	Устные ответы на вопросы, выступление с рефератами, докладами, сообщениями, решение конкретной ситуации, выполнение тестовых заданий
Итого		28/-/4	

4.3. Содержание лабораторных работ

Лабораторные работы учебным планом не предусмотрены.

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся междисциплинарному курсу

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализуемой компетенции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
1	2	3	4	5
ПК 1.2.	Подготовка реферата, изучение содержания практических заданий и подготовка предварительных вариантов решения	Реферат, решение практических заданий и задач	Выступление с рефератом, тестирование, письменный опрос, самостоятельное решение задач	4/-/16
ПК 1.3.	Подготовка доклада, изучение содержания практических заданий и подготовка предварительных вариантов решения	Доклад, решение практических заданий и задач	Выступление с докладом, письменный опрос, самостоятельное решение задач	4/-/14
ПК 1.4.	Подготовка сообщения, изучение содержания практических заданий и подготовка предварительных вариантов решения	Письменное сообщение, решение практических заданий и задач	Выступление с сообщением, тестирование, письменный опрос, самостоятельное	4/-/14

			решение задач	
ПК 1.5.	Подготовка презентации, изучение содержания практических заданий и подготовка предварительных вариантов решения	Реферат, доклад, презентация, письменное сообщение, решение практических заданий и задач	Выступление с презентаций, тестирование, письменный опрос, самостоятельное решение задач	4/-/14
			Итого за семестр	20/-/72

Рекомендуемая литература: 1, 3, 4, 5, 6

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов

1. Внутренняя планировка магазина с позиции мерчандайзинга.
2. Выкладка товаров в торговом зале с позиции мерчандайзинга.
3. Структура технологического процесса на предприятии розничной торговли.
4. Требования к оснащенности магазинов различными видами оборудования.
5. Размещение ассортимента в торговом зале.
6. Правило «золотого треугольника».
7. Устройство и оборудование торгового зала магазина самообслуживания.
8. Использование эмоций и логики покупателей при проектировании торгового зала.
9. Создание маршрута в торговом зале. Виды маршрутов.
10. Определение площадей для товарных групп и расстановка торгового оборудования.

Темы докладов

1. Основные направления развития сети предприятий розничной торговли современных форматов в России и за рубежом.
2. Развитие сети магазинов типа Гипермаркет.
3. Развитие сети магазинов типа Супермаркет.
4. Развитие сети специализированных магазинов.
5. Тенденции в развитии торговых центров.
6. Развитие сети магазинов типа Минимаркет.
7. Проблемы открытия магазинов типа Дискаунт.
8. Состояние и перспективы развития магазинов современных форматов в г. Тольятти.
9. Тенденции развития сетевой торговли.

Темы сообщений и презентаций

1. Инновационные процессы в области организации оптовой торговли.
2. Инновационные процессы в области финансово-экономического обеспечения деятельности предприятий оптовой торговли.
3. Развитие сети предприятий оптовой торговли современных форматов.
4. Современные проблемы в сфере информационно-компьютерного обеспечения деятельности предприятий оптовой торговли.
5. Виды оптовых предприятий и их роль в обеспечении коммерческой деятельности в оптовой торговле потребительской кооперации.
6. Роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений.
7. Организационная структура предприятий оптовой торговли.

8. Принципы формирования ассортимента товаров в предприятиях оптовой торговли.
9. Технология управления товарными запасами в оптовой торговле.

Письменные работы могут быть представлены в различных формах:

- Реферат - письменный, развернутый ответ на заданную тему с использованием знаний компетентных в данной области людей. Это работа с уже опубликованными источниками, освещающими необходимую тему. Он не содержит в себе практической части и является обобщением найденной информации. Чтобы создать качественную работу нужно изучить выбранные источники, своими словами передать основное содержание, подкрепив текст цитатами.
- Доклад – письменная работа, в которой в лаконичной форме отражена вся суть определенных вопросов.
- Эссе - прозаическое сочинение небольшого объема и свободной композиции, выражающее индивидуальные впечатления и соображения по конкретному поводу или вопросу и заведомо не претендующее на определяющую или исчерпывающую трактовку предмета.
- Аннотирование – предельно краткое связное описание просмотренной или прочитанной книги (статьи), ее содержания, источников, характера и назначения;
- Тезирование – лаконичное воспроизведение основных утверждений автора без привлечения фактического материала;
- Цитирование – дословное выписывание из текста выдержек, извлечений, наиболее существенно отражающих ту или иную мысль автора;
- Конспектирование – краткое и последовательное изложение содержания прочитанного.
- Конспект – сложный способ изложения содержания книги или статьи в логической последовательности. Конспект аккумулирует в себе предыдущие виды записи, позволяет всесторонне охватить содержание книги, статьи. Поэтому умение составлять план, тезисы, делать выписки и другие записи определяет и технологию составления конспекта.
- План - это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект;
- другое.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте понятие «розничная торговая сеть» и назовите основные функции розничной торговой сети.
2. Какие показатели характеризуют качество розничной торговой сети?
3. Какие методы размещения розничной торговой сети Вы знаете?
4. Назовите основные направления специализации розничной торговой сети.
5. Назовите основные виды зданий и сооружений, в которых размещаются розничные торговые предприятия.
6. Какие требования предъявляются к торговым зданиям?
7. Назовите технико-экономические показатели работы розничной торговой сети.
8. Дайте понятие «технологическая планировка магазина» и назовите требования, предъявляемые к планировке магазина.
9. Назовите виды технологических планировок торгового зала.
10. Возможно ли использование свободной планировки при реализации продовольственных товаров в магазинах самообслуживания?
11. Какие преимущества дает боксовая планировка торгового зала для продавцов и покупателей?
12. Назовите основные виды и принципы дизайна розничного предприятия.
13. Сформулируйте основные принципы размещения торгового оборудования в магазине.
14. Назовите основные помещения магазина.
15. Назовите основные виды торгово-технологического оборудования магазинов.
16. Перечислите достоинства и недостатки торгового оборудования.
17. Дайте определение «торгово-технологический процесс в магазине».
18. Назовите принципы организации оперативных процессов.

19. Расскажите процедуру приемки товаров в магазине по количеству и качеству.
20. Какие сведения содержатся в акте о приемке товаров по количеству?
21. Назовите требования, предъявляемые к размещению товаров в магазине.
22. Перечислите и охарактеризуйте основные правила размещения товаров в магазине.
23. Назовите принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
24. Какие факторы необходимо учитывать при определении необходимого количества контрольно-кассовых машин?
25. Назовите формы и этапы продажи товаров.
26. Перечислите основные правила продажи отдельных видов товаров.
27. Каковы основные правила работы розничных торговых предприятий?
28. Что входит в понятие торговых услуг, предлагаемых магазинам?
29. В соответствии, с каким Законом РФ разработаны правила продажи отдельных видов товаров?
30. Перечислите основные факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазине.

Выполнение конспекта

Выполнение конспекта предусмотрено по теме Тема 3. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях. Задание: данная тема включает в себя обзор основных правил работы розничных торговых предприятий. Вопрос о правилах закрепленных ГОСТами представлен студентам для самостоятельного изучения.

6. Методические указания для обучающихся по освоению междисциплинарного курса Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Разбор конкретных ситуаций		Тема 2. Организация торговых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях Тема 7. Организация работы на складах
Творческое задание		Тема 1. Розничная торговая сеть. Тема 3. Торговое обслуживание покупателей в розничных торговых предприятиях
Слайд-лекции	Тема 4. Формирование товарного ассортимента Тема 5. Организация системы товароснабжения розничной торговой сети Тема 6. Оптовая торговая сеть	

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по междисциплинарный курс. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к дифференцированному зачету и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом обеспечении.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По междисциплинарный курс часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (дифференцированному зачету).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (дифференцированный зачет).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению междисциплинарного курса на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины;
- другое.

Содержание заданий для практических занятий

Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.

Выступление с рефератами, докладами, сообщениями, темы которых приведены в разделе 5. «Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по междисциплинарный курс».

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

Задание 1

Дайте характеристику указанным типам предприятий торговли.

Предприятия торговли			Площадь торгового объекта, кв. м, не менее	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания покупателей	Отличительные особенности типа предприятия
Тип предприятия	Специализация торговой деятельности	Вид торговли				
Универмаг						
Универсальный общетоварный (продовольственный или непродовольственный) склад						
Магазин "Бутик"						

Задание 2

Дайте характеристику указанным типам предприятий торговли.

Предприятия торговли			Площадь торгового объекта, кв. м, не менее	Ассортимент товаров	Формы торгового обслуживания покупателей	Отличительные особенности типа предприятия
Тип предприятия	Специализация торговой деятельности	Вид торговли				
Универсам						
Специализированный общетоварный (продовольственный или непродовольственный) склад						
Магазин-салон						

Задание 3

Предприятия торговли подразделяют на классификационные группы в зависимости от различных признаков. Заполните представленную таблицу указав классификационные группы предприятий торговли

Классификация предприятий торговли

Признак классификации предприятий торговли	Классификационные группы
По формам собственности	
По видам торговли	
По специализации торговой деятельности	
По способу организации торговой деятельности	

Задание 4

Предприятия торговли подразделяют на классификационные группы в зависимости от различных признаков. Заполните представленную таблицу указав классификационные группы предприятий торговли

Классификация предприятий торговли

Признак классификации предприятий торговли	Классификационные группы
По формам собственности	

По виду торгового объекта	
По формам торгового обслуживания покупателей	
По условиям реализации товаров (наличию или отсутствию торгового зала)	

Задание 5

Предприятия торговли подразделяют на классификационные группы в зависимости от различных признаков. Заполните представленную таблицу указав признаки классификации предприятий торговли.

Классификация предприятий торговли

Признак классификации предприятий торговли	Классификационные группы
	Частные; государственные; муниципальные; унитарные; кооперативные и другие
	Предприятия оптовой (мелкооптовой) торговли; предприятия розничной торговли
	Универсальные; специализированные; неспециализированные: - с комбинированным ассортиментом; - со смешанным ассортиментом
	Сетевые (торговая сеть); автономные; фирменные и другие

Задание 6

Предприятия торговли подразделяют на классификационные группы в зависимости от различных признаков. Заполните представленную таблицу указав признаки классификации предприятий торговли.

Классификация предприятий торговли

Признак классификации предприятий торговли	Классификационные группы
	Частные; государственные; муниципальные; унитарные; кооперативные и другие
	Стационарные; нестационарные

	С полным самообслуживанием; с частичным самообслуживанием; с индивидуальным обслуживанием (в том числе через прилавок); с обслуживанием по предварительным заказам; с обслуживанием по образцам; с обслуживанием по каталогам и другие
	Магазины; объекты мелкорозничной (торговой) сети

Задание № 7

Определите у трех разных торговых предприятий Специализацию торговой деятельности, тип предприятия и вид торговли исходя их следующих данных:

1. Характеристика первого торгового предприятия: Широкая зона обслуживания. Организованная стоянка для парковки автотранспорта. Наличие цехов по производству продукции общественного питания (полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд) с соответствующими отделами по реализации. До 40% площадей используют под размещение непродовольственных товаров. Возможна реализация товаров дистанционным способом. Оказание дополнительных услуг торговли. Преимущественно самообслуживание. Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров преимущественно повседневного спроса, в том числе под собственными торговыми марками. Торговая площадь не менее 4000 кв. метров.

2. Характеристика второго торгового предприятия: Реализация товаров оптом и мелким оптом. Возможно наличие цехов по производству продукции общественного питания (полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд). Широкая зона обслуживания. Организованная стоянка для парковки автотранспорта. Оказание дополнительных услуг торговли. Самообслуживание; обслуживание по образцам. Универсальный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров, в том числе под собственными торговыми марками. Торговая площадь не менее 5000 кв. метров

3. Характеристика третьего торгового предприятия: Непродовольственные товары составляют не более 30% всего ассортимента. Наличие мини-цехов по производству продукции общественного питания полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд) с соответствующими отделами по реализации. Возможна реализация товаров дистанционным способом. Оказание дополнительных услуг торговли. Самообслуживание; индивидуальное обслуживание, через прилавок. Универсальный ассортимент продовольственных и неширокий ассортимент непродовольственных товаров, в том числе под собственными торговыми марками. Торговая площадь не менее 600 кв. метров

Задание 8

Определите у трех разных торговых предприятий Специализацию торговой деятельности, тип предприятия и вид торговли исходя их следующих данных:

1. Характеристика первого торгового предприятия: Реализация социально значимых товаров потребительской корзины. Размещение, как правило, в радиусе шаговой доступности. Возможна реализация товаров дистанционным способом. Преимущественно самообслуживание. Ограниченный ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров частого спроса. Торговая площадь не менее 60 кв. метров.

2. Характеристика второго торгового предприятия: Многопрофильное предприятие торговли. Организованная стоянка для парковки автотранспорта. Возможна реализация товаров дистанционным способом. Оказание дополнительных услуг торговли. Преимущественно самообслуживание; обслуживание по образцам, по каталогам, по предварительным заказам; индивидуальное обслуживание через прилавок. Товарные комплексы предметов туалета

и гардероба для мужчин, женщин и детей, одежда, обувь, ткани, галантерея, парфюмерия и др.; электротовары, предметы мебели, хозтовары и т.п. Торговая площадь не менее 1000 кв. метров.

3. Характеристика третьего торгового предприятия: Реализация непродовольственных товаров, бывших в употреблении. Самообслуживание. Узкий ассортимент непродовольственных товаров. Торговая площадь не менее 18 кв. метров

Задание 9 Анализ размещения предприятий торговли в районах г.о. Тольятти

Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома).

Провести анализ по плану:

- 1.общее количество магазинов;
- 2.продовольственных;
- 3.непродовольственных.

Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу. Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

- 1.Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?
- 2.Почему предпочитаете эти магазины?
- 3.Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Задание 10 Анализ размещения торговой сети в центральной части г. о. Тольятти.

Выполняется группой студентов. Для выполнения задания необходимо предварительное изучение торговой сети центральной части города Тольятти.

Начертить план - схему расположения торговых предприятий.

Провести анализ по плану :

1. Количество магазинов - общее; продовольственных и непродовольственных .

Определить:

- 1.Тип магазина;
- 2.Ассортимент;
- 3.Методы обслуживания;
- 4.Площадь торгового зала;
- 5.Наличие дополнительных услуг;
- 6.Уровень цен.

Сделать выводы.

Задание 11 Общая площадь универсама составляет 3850 м², торговая площадь – 1320 м².

Определить эффективность использования отношение торговой площади универсама и сделать выводы.

Задание 12 Торговая площадь универсама составляет 1540 м², а установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 438 м². Определить установочный коэффициент.

Задание 13 Определить потребность в торговой площади на перспективу для торгового предприятия исходя из следующих данных:

- а. численность населения в обслуживаемом районе на конец 2011 года составит 41000 чел.
- б. норматив торговой площади на 1000 жителей – 325 м².
- в. фактическая торговая площадь составила 11020 м², в том числе не подлежащая эксплуатации – 150 м².
- г. в результате реконструкции к началу 2012 года планируется дополнительно ввести в действие 500 м² торговой площади.

Задание 14 Торговая фирма «Детский мир» планирует открыть новый филиал – магазин «Школьник» с месячным объемом реализации 6 млн. руб., площадь которого подлежит распределению между различными отделами согласно таблице 2.

Таблица 2

Характеристики товарных отделов

№ п/п	Наименование товарных отделов	Удельный вес в товарообороте, %	Примерный норматив месячного товарооборота торговой фирмы «Детский мир» на 1 кв. м торговой площади, тыс. руб.
1.	Швейные изделия, головные уборы	25,6	50,5
2.	Трикотаж	18,8	41,8
3.	Обувь	20,4	20,9
4.	Игрушки	13,2	18,6
5.	Спорттовары	6,0	34,4
6.	Канцелярские и школьно-письменные товары	8,2	18,8
7.	Книги	7,8	20,4
	Всего	100	

Определить торговую площадь каждого отдела и всего магазина с помощью метода анализа съема товарооборота с единицы площади торгового зала.

Методические указания

Для определения площади торгового зала, которую необходимо выделить каждому товарному отделу, следует:

- 1) определить месячный объем товарооборота товарного отдела (тыс. руб.), который составляет 6000 тыс. руб. × уд. вес отдела (%);
- 2) рассчитать торговую площадь (кв. м), которую необходимо выделить каждому товарному отделу. Для этой цели планируемый месячный объем товарооборота товарного отдела следует разделить на примерный норматив месячного объема товарооборота соответствующего товарного отдела торговой фирмы «Детский мир» на 1 кв. м торговой площади;
- 3) определить общую площадь торгового зала магазина «Школьник».

Результат следует представить в виде таблицы 3.

Таблица 3

№ п/п	Наименование товарных отделов	Торговая площадь, кв. м

Принимаемый метод распределения площади торгового зала дает приемлемые, но не оптимальные результаты.

В качестве единицы измерения торговой площади, выделяемой в торговом зале под те или иные товарные отделы, не обязательно применять товарооборот. В магазинах тканей, готового платья, обуви и целом ряде других в качестве такой единицы используют объем реализации (съем выручки), отнесенный к торговой площади (кв. м); в магазинах с преимущественно продовольственным ассортиментом, галантерейных магазинах, хозяйственных магазинах в качестве критерия чаще всего используют такой показатель, как съем выручки с единицы длины (1 п. м) полок торговых горок, стеллажей, на которых выложены товары; при продаже замороженных продуктов оценку продуктивности можно проводить по объему реализации, отнесенному к единице объема (1 куб. м) низкотемпературного ларя или холодильного прилавка-витрины самообслуживания.

Несмотря на приблизительность этого метода, с его помощью можно улучшить распределение площади в магазине и, следовательно, увеличить общий объем оборота и прибыльность магазина.

Задание 15. Приемка продовольственных товаров на складе по качеству

Описание ситуации и постановка задачи

В соответствии с договором № 19 от 16 мая Каневский сахарный завод поставил оптовой базе Пушкинского райпотребсоюза вагон сахара.

Груз прибыл на станцию Пушкино Московской железной дороги в исправном вагоне с неповрежденными пломбами грузоотправителя и, согласно Уставу железных дорог, выдан грузополучателю без проверки. Вагон был подан под загрузку на ветку базы.

При проверке качества поступившего сахара на складе базы в момент разгрузки в ящике № 1 обнаружена недоброкачественность сахара – ярко выраженное потемнение, что не соответствует требованиям действующего стандарта.

В связи с обнаруженной недоброкачественностью сахара работники склада приостановили приемку, разместили сахар отдельно от других товаров, создали надлежащие условия его хранения и доложили об этом руководству базы.

Руководство базы поставило перед коммерческой службой задачи: организовать проверку качества всей партии поступившего сахара и оформить его приемку в соответствии с действующими правилами; по результатам приемки сахара по качеству подготовить претензию поставщику.

Требуется выполнить поставленные задачи, используя исходные данные, приведенные ниже.

Исходные данные:

1. Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Накладная № 2614304.

Скорость доставки – грузовая.

Вагон № 2009750.

Грузоподъемность вагона – 62 т.

Станция отправления – Каневская Северо-Кавказской железной дороги.

Отправитель – Каневский сахарный завод.

Станция назначения – Пушкино Молсковской железной дороги (ветка базы РПС).

Получатель – оптовая торговая база Пушкинского райпотребсоюза.

Почтовый адрес отправителя – Московская область, г. Пушкино, ул. Речная, 12.

Пломба отправителя с оттиском «431».

Таблица 3

Выписка из железнодорожной накладной на перевозку груза

Количество	Упаковка	Наименование груза	Вес груза, определенный отправителем, кг
500	Ящики картонные	Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый	25000
500	Мешки тканевые	Сахар-песок рафинированный Тара с товаром	25000 1000
Итого 1000		Брутто Тара Нетто	51000 1000 50000

Дата отгрузки – 12 июля. Дата выдачи груза – 18 июля.

2. Выписка из счета-фактуры № 641 от 12 июля

Поставщик – Каневский сахарный завод.

Грузоотправитель – оптовая торговая база Пушкинского райпотребсоюза.

Таблица 4

Выписка из счета-фактуры

Наименование товара	Единица измерения	Количество	Цена, руб	Сумма, руб.
Сахар-рафинад прессованный быстрорастворимый в пачках	кг	25000	24	600000
Сахар-песок рафинированный	кг	25000	20	500000
Итого	шт	50000		1160000
Ящики картонные	шт	500	10	5000
Мешки тканевые		500	100	50000
Итого к оплате за товар и тару				1155000

3. Данные о результатах приемки сахара по качеству.

В результате приемки сахара по качеству, проведенной с участием представителя поставщика, было установлено:

- 1) сахар-рафинад пресованный быстрорастворимый в пачках (100 ящиков по 50 кг каждый; всего 5000 кг) имеет ярко выраженное потемнение;
- 2) сахар-песок рафинированный (500 мешков по 50 кг каждый; всего 25000 кг) имеет ярко выраженное потемнение, повышенную влажность, на ощупь липкий, с комками непробеленного сахара, с посторонними примесями.

Методические указания

Следует проанализировать сложившуюся ситуацию, ознакомиться с Положением о поставках товаров народного потребления и инструкцией «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству», а также ГОСТами на сахар.

Затем на основе исходных данных работа выполняется в следующей последовательности.

1. Составляется акт об обнаруженной в ящике № 1 недоброкачественности сахара.
2. Составляется для отправки поставщику уведомление.
3. Назначается комиссия для приемки сахара в соответствии с инструкцией «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству». Комиссия должна проверить качество сахара, его соответствие ГОСТов.
4. По результатам проверки качества составляется акт, содержание которого должно отвечать требованиям, изложенном в инструкции «О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству».
5. Производится расчет по начислению суммы санкций за поставку недоброкачественных товаров в размерах, предусмотренных Положением о поставках товаров народного потребления. Расчет суммы санкций оформляется в виде таблицы, образец которой приводится ниже (см. табл. 2)

Таблица 2.

РАСЧЕТ

суммы санкций за поставку товаров ненадлежащего качества

по договору № _____ от _____ 20__ г.

Поставщик _____

Получатель _____

Счет № _____ от _____ 200__ г.

К претензии № _____ от _____ 200__ г.

№ п / п	Наименование товара	Значится по счету поставщик				Фактически оказалось				Сумма забракованного товара	Санкции	
		сорт	количество	цена у.е.	сумма у.е.	сорт	количество	цена у.е.	сумма у.е.		%	у.е

6. Составляется претензия поставщику за поставку недоброкачественных товаров.

При составлении и оформлении любых документов, в том числе и претензии, необходимо соблюдать ряд требований и правил, предусмотренных Единой государственной системой делопроизводства. В частности, документ должен иметь следующие обязательные реквизиты:

- наименование учреждения – автора документов;
- название вида документа или унифицированной формы документа;
- заголовок к тексту;
- дату;
- текст;
- отметки о согласовании текста документа;
- подпись;
- отметку об исполнении документа и направлении его в дело;
- другие реквизиты, если того требует назначение документа.

Задание 16

Ответьте на тесты, используя Закон РФ «О защите прав потребителей»:

Таблица 1

Вопрос	Варианты ответов
1. Период по истечении, которого пищевой продукт считается непригодным для использования по назначению.	1. Срок хранения. 2. Срок годности. 3. Гарантийный срок. 4. Срок реализации
2. Количественные характеристики одного или нескольких свойств услуги, составляющих ее качество.	1. Показатель качества услуги. 2. Уровень качества услуги. 3. Свойство услуги. 4. Качество услуги.
3. Сроки обмена обуви, не подошедшей покупателю по размеру	1. В день покупки. 2. В 7-дневный срок. 3. В течение 14 дней. 4. В течение месяца.
4. Сроки предъявления потребителем требований по недостаткам товаров с гарантийными сроками службы.	1. В течение гарантийного срока службы. 2. По истечению гарантийного срока в случае выявления существенных недостатков. 3. В течение 10 лет. 4. В течение 20 дней со дня предъявления требования покупателя.
5. Условия обмена непродовольственных товаров надлежащего качества на аналогичный товар.	1. Если товар куплен в данном магазине и это подтверждается товарным или кассовым чеком. 2. Если товар не был в употреблении, сохранен его товарный вид, потребительские свойства. 3. В течение 14 дней, не считая дня покупки.

	4. В течение 20 дней, не считая дня покупки.
6. Права покупателя при продаже ему товара ненадлежащего качества.	1. Безвозмездное устранение недостатков. 2. Уменьшение покупной цены с согласия продавца. 3. Замены на товар аналогичной или другой марки. 4. Расторжение договора и возврат денег.
7. Обмену не подлежат.	1. Верхний трикотаж. 2. Чулки, носки. 3. Ткани. 4. Ковры, меха.
8. Сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков сезонных товаров.	1. В течение 20 дней после покупки сезонных товаров. 2. В течение 14 дней со дня наступления сезона. 3. С момента покупки сезонных товаров. 4. С момента наступления сезона.
9. Можно ли обменять золотое кольцо на равноценное, но большего размера, и в какой срок?	1. Обмену и возврату не подлежит. 2. В течение 14 дней при наличии опломбированного ярлыка. 3. В течение 14 дней, если вещь не была в употреблении, и сохранился товарный чек. 4. В течение 14 дней, при наличии сертификата.
10. Порядок расчетов с покупателями, купившими товар ненадлежащего качества, при условии его замены на товар аналогичной марки.	1. При замене на аналогичный товар перерасчет цены не производится. 2. Если цена товара, подлежащего замене, ниже цены товара, предоставленного взамен, производится доплата потребителем. 3. Если цена товара, подлежащего замене, выше цены товара, предоставляемого взамен, разница выплачивается потребителю. 4. Расчет производится исходя из цен на день удовлетворения требования покупателя.
11. Сроки для замены товара ненадлежащего качества со дня предъявления такого требования.	1. Замена производится в 7-дневный срок со дня предъявления требований потребителя. 2. В 20-дневный срок, если требуется дополнительная проверка качества. 3. В течение месяца, если товар для обмена отсутствует 4. По договору с покупателем.
12. Срок годности выполняет следующие функции.	1. Выполняет роль гарантийного срока, аналогичен ему. 2. Устанавливает возможность предъявления претензий в течение срока годности. 3. Устанавливает срок использования товара. 4. Запрещает продажу товара при истечении срока годности.
13. Магазин (изготовитель) не может устранить дефекты мебели в 20-дневный срок, который определен соглашением продавца и покупателя. Права покупателя в данной ситуации.	1. Расторгнуть договор купли-продажи и потребовать возврата уплачиваемой суммы. 2. В течение месяца заменить на аналогичный товар. 3. Купить другую мебель за меньшую цену с согласия продавца. 4. Потребовать на период замены аналогичный товар для использования.
14. Информация о товаре доводится до сведения покупателя.	1. Через различные виды маркировки. 2. Знаком соответствия стандарту. 3. В лицензии изготовителя товара. 4. В технической документации.
15. Требование покупателя о замене технически сложных товаров подлежит удовлетворению в случае обнаружения существенных недостатков в товарах.	1. Телевизоры. 2. Мотоциклы. 3. Холодильники. 4. Стиральная машина «Малютка»
16. Случаи замены технически сложных товаров при обнаружении недостатков.	1. При невозможности или недопустимости использования товара по назначению. 2. Если недостаток товара не может быть устранен, либо появляется вновь после

	устранения. 3. Для устранения требуются большие затраты. 4. Если товар включен в перечень подлежащих обмену при наличии существенных недостатков.
17. С какого дня исчисляется гарантийный срок на товары?	1. Со дня обмена. 2. Со дня продажи. 3. Со дня выпуска. 4. Со дня эксплуатации.
18. Недостатки, обнаруженные в товаре, должны быть устранены продавцом, гарантийной мастерской в следующие сроки.	1. В течение гарантийного срока. 2. Незамедлительно. 3. В течение месяца, при условии предоставления на период ремонта аналогичного товара. 4. В течение срока, определенного соглашением сторон.
19. Возможности и условия обмена товара ненадлежащего качества с недостатками купленного в комиссионном магазине.	1. Обменять нельзя. 2. Можно в течение 14 дней. 3. Можно заменить на такой же товар другой марки с согласия продавца. 4. Можно приобрести за меньшую сумму с разрешения продавца.

6.2. Методические указания для выполнения контрольных работ

Цель контрольной работы – обучение студентов теоретическим и практическим навыкам в сфере технического оснащения торговых организаций, сформировать у студентов систему профессиональных знаний о торгово-технологическом оборудовании, основах охраны труда и пожарной безопасности.

При написании контрольной работы должны быть соблюдены следующие этапы:

- приступая к выполнению контрольной работы, следует подобрать необходимую литературу по соответствующей теме, не ограничиваясь изучением лишь обязательной литературы;

- в текстовой части необходимо достаточно полно осветить вопросы теории и практики активного туризма. Для раскрытия содержания первого задания необходимо изучить теоретические основы организации и планирования технического оснащения торговых организаций, систему охраны труда и пожарной безопасности;

- для выполнения второго задания рекомендуется использовать текущие публикации и приводить при необходимости фактические примеры и данные. Возможно применение практических материалов конкретного предприятия.

Объем контрольной работы не должен превышать 15 листов формата А4.

Требования к оформлению контрольной работы

Текст контрольной работы оформляется на листах бумаги формата А4 (210 x 297 мм). Текст может быть оформлен письменно или на компьютере. Текст должен быть оформлен через 1,5 межстрочных интервала шрифт Times New Roman 12 пт. Ширина полей: слева 25, справа 10, сверху и снизу 15-20 мм. Таблицы, схемы, рисунки и другие иллюстративные материалы, помещаются в тексте.

Все листы брошюруются в одной папке со скоросшивателем. Каждая страница с текстом или иллюстрацией должна быть пронумерована без пропусков, начиная с первого листа, за исключением титульного листа. Номера страниц ставятся в правых нижних углах листов.

Разделы, подразделы и пункты нумеруются арабскими цифрами с точкой; точка в конце строки не ставится.

В содержании последовательно перечисляют номера и заголовки всех разделов и подразделов (если имеются), включая список литературы.

Оформление списка литературы. При цитировании материалов из литературных источников, патентной и технической документации обязательно должно быть указание на цитируемый источник и авторов. Перечень литературы помещают в конце журнала отчетов по лабораторным работам и включают в содержание. В него заносятся только источники, на которые в тексте имеется ссылка.

Тема контрольной работы выдается преподавателем на последнем занятии и должна быть выполнена в течении занятия.

6.3. Методические указания для выполнения курсовых работ (проектов)

Выполнение курсового проекта (работы) учебным планом не предусмотрено.

7. Паспорт фонда оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по междисциплинарному курсу «Организация торговли» (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Тип контроля (<i>текущий, промежуточный</i>)	Вид контроля	Количество элементов
ОК 2 ПК 1.3 ПК 1.4. ПК 1.5.	<i>текущий</i>	Устный опрос, подготовка рефератов, докладов и сообщений, тестирование	<i>10/1/10</i>
	<i>промежуточный</i>	Компьютерный тест	<i>не менее 80</i>

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения междисциплинарного курса

Результаты освоения дисциплины	Оценочные средства (перечень вопросов, заданий и др.)
<p>Знает:</p> <ul style="list-style-type: none"> • организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию (ПК 1.4.); услуги оптовой и розничной торговли : основные и дополнительные (ПК 1.5.); правила торговли (ПК 1.5., ОК-2). 	<p><i>Фонды оценочных средств:</i></p> <p><i>Вопросы для устных опросов</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розничная торговая сеть: функции, классификация, качество. 2. Методы и факторы размещения розничной торговой сети. 3. Материально-техническая база магазинов. 4. Требования, предъявляемые к торговым зданиям. 5. Техничко-экономические показатели зданий магазинов и виды помещений (площадей) магазина. 6. Технологическая планировка магазина. 7. Дизайн розничного предприятия. 8. Торгово-технологическое оборудование магазинов. 9. Торговые и технологические процессы: понятие, принципы организации. 10. Формы и этапы продажи товаров. 11. Правила продажи отдельных видов товаров. 12. Торговые услуги. 13. Общие положения о применении контрольно-кассовых машин. 14. Информация для покупателей в торговом зале. 15. Ассортиментный перечень. Оформление товарных ценников. 16. Инвентаризация товарно-материальных ценностей. 17. Товарный ассортимент: понятие, факторы формирования, потребительские комплексы. 18. Принципы формирования товарного ассортимента; устойчивость (стабильность) товарного ассортимента; виды запасов. 19. Принципы и этапы проектирования торгового зала. 20. Размещение ассортимента товаров в торговом зале. 21. Организация расчетного узла. 22. Товароснабжение: формы; принципы, факторы, влияющие на организацию товароснабжения. 23. Закупка товаров: уровень обслуживания, принципы, организация и методы. 24. Документы, оформляющие исполнение коммерческой сделки; 25. Понятие товародвижения. 26. Сущность оптовой торговли. 27. Классификация оптовых посредников. 28. Транспортное обслуживание оптовой торговли. 29. Склады, складское хозяйство, классификация складов. 30. Планировка общетоварного склада. Определение потребности в складской площади. 31. Технологическое оборудование складов. 32. Технологический процесс на складе. 33. Техничко-экономические показатели работы склада. 34. Порядок приемки и отпуска товаров со склада. 35. Направления специализации розничной торговой сети. 36. Что такое розничная торговая сеть? 37. Каковы функции розничной торговой сети? 38. Что такое плотность торговой сети? 39. В чем заключается групповой метод размещения розничной торговой сети? 40. Какая ширина является оптимальной между кабинами контролеров-кассиров? 41. Какой тип планировки используется при демонстрации товаров? 42. Что такое услуга? 43. Как называется документ, в котором отражается движение товарных ценностей в торговом предприятии? 44. Является ли транспортировка товаров функцией розничной торговли сети? 45. Каково оптимальное соотношение торговой и не торговой площади? 46. Какой тип планировки торгового зала используется при продаже товаров по образцам? 47. Что такое товарный ценник? 48. Является ли принятие риска функцией розничной торговой сети? 49. В чем заключается равномерный метод размещения розничной торговой сети? 50. Что называется уровнем специализации розничной торговой сети? 51. В чем заключается равномерный метод размещения розничной торговой сети? 52. Каково оптимальное значение установочного коэффициента? 53. Какой из видов транспорта является наиболее выгодным (невысокая себестоимость)?

	<p>54. В чем заключается принцип рационального размещения розничных торговых предприятий в городах?</p> <p>55. Что является предметом труда в торговом процессе?</p> <p>56. Что такое павильон?</p> <p>57. Какие бывают виды клады в зависимости от характера выполняемых функций?</p>
<p>Умеет:</p> <ul style="list-style-type: none"> • управлять товарными запасами и потоками (ОК-2.); обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству (ПК 1.3.); оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли (ПК 1.5.); устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли (ПК 1.4.). 	<p><i>Фонды оценочных средств:</i></p> <p>1. Розничная торговая сеть – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) совокупность розничных торговых предприятий размещенных на определенной территории с целью обслуживания клиентов; б) совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров; в) совокупность розничных торговых предприятий и других торговых единиц, размещенных на определенной территории с целью продажи товаров и обслуживания покупателей; г) совокупность торговых единиц размещенных на определенной территории с целью продажи товаров. <p>2. Функциями розничной торговой сети является:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) закупка товаров; продажа товаров; хранение; б) финансовая деятельность; максимизация прибыли; в) получение информации о рынке; минимизация затрат. <p>3. Смешанная торговля включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) продажу продовольственных товаров; б) продажу непродовольственных товаров; в) торговлю продовольственными и непродовольственными товарами на одном рабочем месте продавца. <p>4. Плотность торговой сети – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) ограничение деятельности отдельных предприятий по торговле отдельными группами товаров; б) система мероприятий, направленных на отбор эффективных типов магазинов; в) количество торговых единиц, приходящихся на 10000 жителей; г) торговая площадь, приходящаяся на 1000 жителей; д) отношение количества специализированных предприятий торговли к общему количеству. <p>5. Показатель обеспеченности населения розничной торговой сетью определяется на 10000 жителей:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) да; б) нет. <p>6. Групповой метод размещения розничной торговой сети предполагает:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) выделение общегородского типа предприятий; б) максимальное приближение предприятий к населению; в) создание торговых улиц и центров. <p>7. При демонстрации товаров используемый тип планировки зала:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) боксовая; б) линейная; в) выставочная; г) смешанная; д) свободная. <p>8. Различные виды полезных действий, дополнительно оказываемых торговыми предприятиями покупателям во время покупки товара – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) продажа товара; б) торговая услуга; в) розничная торговля; г) оптовая торговля; д) обслуживание покупателя. <p>9. Документ, в котором отражается движение товарных ценностей в торговом предприятии – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) товарный ценник; б) ассортиментный перечень; в) товарный отчет; г) бухгалтерский баланс;

- д) товарный ассортимент;
- е) потребительский комплекс.

10. Товары, обеспечивающие повседневные нужды покупателей – это:

- а) сезонный запас;
- б) запас целевого хранения;
- в) запас текущего хранения.

11. Является ли транспортировка товаров функцией розничной торговли сети:

- а) да;
- б) нет.

12. Товарные отчёты сдаются материально – ответственными лицами в бухгалтерию за срок, не превышающий:

- а) 3 дня;
- б) 5 дней;
- в) 7 дней;
- г) 10 дней.

13. Стационарная торговля предполагает наличие:

- а) магазинов;
- б) магазинов и павильонов;
- в) магазинов и киосков.

14. Обеспеченность населения розничной торговой сетью – это:

- а) ограничение деятельности отдельных предприятий по торговле отдельными группами товаров;
- б) система мероприятий, направленных на отбор эффективных типов магазинов;
- в) количество торговых единиц, приходящихся на 10000 жителей;
- г) торговая площадь, приходящаяся на 1000 жителей;
- д) отношение количества специализированных предприятий торговли к общему количеству.

15. Показатель обеспеченности населения розничной торговой сетью определяется на 1000 жителей:

- а) да;
- б) нет.

16. Каково оптимальное соотношение торговой и не торговой площади:

- а) 30:70;
- б) 70:30;
- в) 80:20;
- г) 60:40.

17. При продаже товаров по образцам используется тип планировки зала:

- а) боксовая;
- б) линейная;
- в) выставочная;
- г) смешанная;
- д) свободная.

18. Какая периодичность регистрации кассовых аппаратов:

- а) 1 день;
- б) 5 дней;
- в) 10 дней;
- г) 20 дней;
- д) 30 дней.

19. Носитель информации о товарной единице и цене на данную единицу при розничной продаже товаров:

- а) товарный ценник;
- б) ассортиментный перечень;
- в) товарный отчет;
- г) бухгалтерский баланс;
- д) товарный ассортимент;
- е) потребительский комплекс.

20. Товары, необходимые для обеспечения бесперебойной торговли в периоды изменения спроса

или предложения – это:

- а) сезонный запас;
- б) запас целевого хранения;
- в) запас текущего хранения.

21. Является ли принятие риска функцией розничной торговой сети:

- а) да;
- б) нет.

22. Товарно-ассортиментный профиль розничной торговой сети предполагает :

- а) смешанную торговую сеть;
- б) стационарную торговую сеть;
- в) разносную торговую сеть.

23. Полустационарная торговля включает:

- а) магазины;
- б) павильоны, киоски;
- в) разносную сеть.

24. Уровень специализации розничной торговой сети – это:

- а) ограничение деятельности отдельных предприятий по торговле отдельными группами товаров;
- б) система мероприятий, направленных на отбор эффективных типов магазинов;
- в) количество торговых единиц, приходящихся на 10000 жителей;
- г) торговая площадь, приходящаяся на 1000 жителей;
- д) отношение количества специализированных предприятий торговли к общему количеству.

25. Равномерный метод размещения розничной торговой сети предполагает:

- а) выделение общегородского типа предприятий;
- б) максимальное приближение предприятий к населению;
- в) создание торговых улиц и центров.

26. Каково оптимальное значение установочного коэффициента:

- а) 30-37;
- б) 40-43;
- в) 30-32;
- г) 40-46.

27. Расстановка оборудования по форме зала предполагает планировку:

- а) боксовая;
- б) линейная;
- в) выставочная;
- г) смешанная;
- д) свободная.

28. Каков срок перерегистрации кассовых аппаратов:

- а) 1 день;
- б) 5 дней;
- в) 10 дней;
- г) 20 дней;
- д) 30 дней.

29. Определенная совокупность разнообразных товаров, входящих в состав торговли – это:

- а) товарный ценник;
- б) ассортиментный перечень;
- в) товарный отчет;
- г) бухгалтерский баланс;
- д) товарный ассортимент;
- е) потребительский комплекс.

30. Запас товаров на случай определенных обстоятельств – это:

- а) сезонный запас;
- б) запас целевого хранения;
- в) запас текущего хранения.

**Имеет
практический**

Фонды оценочных средств:

Задание 1. Режим работы торгового предприятия с 8.00 до 20.00 без перерыва и выходных.

опыт:
приемки товаров по количеству и качеству (ПК 1.3.); подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации (ПК 1.3.); соблюдения правил торговли (ПК 1.5., ПК 1.3.);

Среднемесячная напряженность покупательского потока 15840 человек. Производительность одного кассира равна 22 чел./час. Рассчитайте необходимое количество КKM на предприятии (в месяце 30 дней).

Задание 2. Определите необходимое количество КKM. Режим работу магазина с 10.00 до 1.00 без перерыва и выходных. Напряженность покупательского потока: с 10.00 до 14.00 – 380 чел., с 14.00 до 16.00 – 286 чел., с 16.00 до 20.00 – 560 чел., с 20.00 до 22.00 – 280 чел., с 22.00 до 24.00 – 230 чел., с 24.00 до 1.00 – 170 чел. Производительность одного кассира 30 чел. за час.

Задание 3. Определить необходимое количество КKM, если известно, что режим работы магазина с 7.00 до 24.00 без перерыва и выходных. Напряженность покупательского потока: с 7.00 до 10.00 – 115 чел., с 10.00 до 14.00 – 380 чел., с 14.00 до 16.00 – 186 чел., с 16.00 до 20.00 – 560 чел., с 20.00 до 24.00 – 280 чел. Производительность одного кассира равна 30 чел./час.

Задание 4 Общая площадь универсама составляет 3850 м², торговая площадь – 1320 м². Определить эффективность использования отношение торговой площади универсама и сделать выводы.

Задание 5 Торговая площадь универсама составляет 1540 м², а установочная площадь различных видов торгового оборудования (стационарного, немеханического, контейнеров, холодильников и др.) – 438 м². Определить установочный коэффициент.

Задание 6 Определить потребность в торговой площади на перспективу для торгового предприятия исходя из следующих данных:

- д. численность населения в обслуживаемом районе на конец 2011 года составит 41000 чел.
- е. норматив торговой площади на 1000 жителей – 325 м².
- ж. фактическая торговая площадь составила 11020 м², в том числе не подлежащая эксплуатации – 150 м².
- з. в результате реконструкции к началу 2012 года планируется дополнительно ввести в действие 500 м² торговой площади.

Задание 7

«Закон о защите прав потребителей»

1. Покупательница И.П. Снегирева приобрела в магазине оттеночный шампунь германского производства. Придя, домой, не обнаружила аннотации на русском языке. Снегирева вернулась в магазин и потребовала русский текст к шампуню. Продавец сказала, что аннотации на русском языке у неё уже нет: «Были – все раздала».

Объясните права И.П. Снегирева, обязанности и ответственность продавца в данной ситуации.

2. 10 августа покупательница М.С. Петрова купила в магазине 20 м атласной ленты шириной 18 мм. Через день М.С. Петрова пришла в магазин и попросила обменять ленту на кружево, так ей посоветовали в ателье, где она заказала комплект постельного белья. Однако заведующая секцией отказалась удовлетворить требование М.С. Петровой.

Права ли заведующая секцией? Дайте обоснование ответа.

3. Покупательница купила механический будильник по цене 130 руб., в январе, а в мае принесла его в магазин с просьбой вернуть его стоимость, так как в будильнике имеется производственный брак, подтвержденный ремонтной мастерской. Цена будильника на момент возврата 320 руб.

Возможно, ли удовлетворить просьбу покупательницы? Если – да, то какую сумму она должна получить?

4. Покупатель А.Е. Столяров приобрел 2 сентября видеокамеру в магазине «Техника». Через месяц, в течение гарантийного срока видеокамера вышла из строя. Столяров потребовал замены видеокамеры на новую немедленно или в течение месяца. Директор магазина в просьбе А.Е. Столярову отказал.

Каковы дальнейшие действия потребителя в данной ситуации?

5. Покупатель настаивает на обмене телевизора, купленного два месяца назад. Свое требование он мотивирует тем, что телевизор имеет плохое изображение, не подлежащее настройке, что подтверждает справка гарантийной мастерской. Продавец не соглашается с требованием покупателя и предлагает ему произвести гарантийный ремонт.

Кто прав в данной ситуации? Ответ обоснуйте.

Если продавец в данной ситуации считает, что недостаток возник вследствие нарушения потребителем правил эксплуатации телевизора, то кто должен доказать этот факт?

6. Покупательница приобрела швейную машину «Чайка» в магазине «Все для дома». Швейная машина в период действия гарантийного срока вышла из строя. Покупательница потребовала замены изделия на машину аналогичной марки. Директор магазина сказала покупательнице, что она не имеет права на обмен, а должна сделать гарантийный ремонт швейной машины.

Какими будут ваши предложения по разрешению создавшейся ситуации.

7. Покупательница приобрела холодильник, который сломался на десятом месяце гарантии. Она сдала его в гарантийную мастерскую, где его из-за отсутствия запчастей ремонтировали 6 месяцев. А потом потребовали оплаты ремонта под предлогом, что гарантийный срок службы кончился.

Работники в данной ситуации не правы.

Докажите это.

8. Покупатель приобрел книжный шкаф в мебельном магазине. Мебель в разобранном виде вместе с инструкцией по сборке ему доставили на дом. Инструкция содержала картинки по сборке и была выполнена на 6 языках, кроме русского. Покупатель произвел сборку шкафа, но неправильно прикрепил уголки задней стенки. В результате шкаф упал вместе с книгами, часть из которых была порвана, а также разбились стеклянные двери шкафа.

Охарактеризуйте права покупателя и ответственность продавца (в данном случае). Ответ обоснуйте.

9. Покупатель В.И. Петров 10 февраля купил в магазине без примерки полуботинки для сына стоимостью 282 руб. 22 февраля этого же года обратился к директору магазина с требованием обменять полуботинки, ссылаясь на то, что они не подошли сыну по размеру.

Каковы действия директора магазина в данной ситуации?

10. 5 мая покупательница В.С. Дымова купила в магазине 3,5 метра шерстяной ткани. 7 мая она пришла в магазин и попросила обменять этот отрез на другой – 4-метровый, так как в ателье сказали, что на пальто нужно 4 метра данной ткани. Однако директор магазина отказалась удовлетворить просьбу покупательницы.

Права ли директор? Ответ обоснуйте.

11. Покупателю А.К. Семенову был продан батон пшеничного хлеба, который оказался некачественным: в его разрезе обнаружен непомес. Покупатель принес батон обратно и потребовал заменить его.

Как должен поступить в данной ситуации продавец?

12. Покупатель купил комплект постельного белья 1 марта. Данный товар не понравился членам семьи по расцветке.

Имеет ли покупатель право на обмен? Если да, то какой срок обмена.

13. П.С. Иванов купил корейский телевизор, к которому приложена инструкция только на корейском, английском и японском языках. Фирма предложила П.С. Иванову сделать перевод за 50 долларов.

Права покупателя в данной ситуации.

14. Назовите сроки предъявления потребителем требований по недостаткам товаров с гарантийными сроками службы.

Дайте определение гарантийного срока службы, укажите его назначение.

15. Назовите сроки предъявления потребителем требований в отношении недостатков сезонных товаров.

Какие товары относятся к сезонным?

16. Охарактеризуйте правила обмена изделия из золота. В каких случаях возможен обмен? Порядок обмена.

17. Покупатель купил мужскую сорочку. Через два часа вернулся и попросил взять сорочку назад и вернуть ему деньги. Заведующий секцией отказался вернуть деньги.

Прав ли он? Ваши действия в качестве заведующего секцией.

18. Покупательница обратилась с просьбой обменять сумку, которая не подошла дочери по цвету. Сумка новая (сохранен ярлык и товарный чек, куплена в данном магазине неделю назад).

Как должен поступить заведующий магазином?

Задание 8

1. Ежегодно фирма закупает 1000 единиц продукции по 5 условным единицам каждая. На делопроизводство, телефонные переговоры, содержание персонала в пересчете на один заказ потребуется 20 условных единиц. Хранение одной единицы продукции обойдется 0,5 условных единиц. Определить оптимальный размер заказа для торговой фирмы.

2. Предприятие закупает сырье у поставщика. Годовой объем спроса предприятия в сырье составляет 6400 тонн. При увеличении объема партии заказа поставщик предоставляет покупателям скидки с цены, стимулируя их делать закупки в больших количествах. Условия продажи указаны в табл. 12

Таблица 12

Партия заказа	Цена 1 т сырья, тыс. руб.
1-499 тонн	40,0
500-999 тонн	39,9
Свыше 1000 тонн	39,8

Расходы на размещение и выполнение заказа составляют 100 тыс. руб., а затраты на хранение на складе одной тонны сырья в год – 8 тыс. руб. Рассчитайте:

- 1) экономичную партию заказа сырья без учета скидок с цены, а также полные затраты, включающие расходы на закупку, размещение и выполнение заказа, а также на хранение запасов сырья;
- 2) полные затраты предприятия в соответствии с теми объемами заказа сырья, при которых заложены скидки;
- 3) выберите значение партии заказа, при которой обеспечивается минимальная величина полных затрат.

3. Предприятие закупает деталь Д, годовая потребность предприятия в этой детали 1500 ед., годовые расходы на хранение одной детали на складе 0,1 тыс. руб., затраты на размещение и выполнение одного заказа 8,33 тыс. руб. Определите экономичный размер заказа.

4. Предприятие закупает материал у поставщика партиями 250 ед. по цене 4 тыс. руб. за единицу. Годовой объем закупок этого материала составляет 2500 ед. Расходы на размещение и выполнение одного заказа равны 25 тыс. руб., а годовые затраты на хранение единицы материала на складе 1250 руб. Рассчитайте экономичную партию заказа материала поставщику.

5. Определить формы товароснабжения магазинов продовольственными товарами, если:

1. Розничное торговое предприятие (РТП) имеет сеть магазинов по торговле продовольственными товарами, и собственный распределительный склад.
2. Поставщиками продовольственных товаров для данного предприятия розничной торговли являются:
 - различные предприятия оптовой торговли продовольственными товарами;
 - хлебозавод (расположение хлебозавода, а также остальных предприятий промышленности);
 - молокозавод;
 - цех промкомбината по производству безалкогольных напитков;
 - цех по производству колбасных изделий;
 - цех по производству овощных консервов.
3. Товарные группы, по которым необходимо организовать товароснабжение:
 - кондитерские товары в ассортименте;
 - сахар;
 - напитки безалкогольные;
 - консервы мясные в ассортименте;
 - консервы овощные;
 - молоко и молочные продукты;
 - крупы в ассортименте;
 - макаронные изделия;

- колбасные изделия;
 - хлеб и хлебобулочные изделия.
4. Возможные схемы завоза товаров в магазины.
- Схема 1: предприятие оптовой торговли – распределительный склад РТП – магазин.
- Схема 2: предприятие оптовой торговли – магазин.
- Схема 3: предприятие промышленности – распределительный склад РТП – магазин.
- Схема 4: предприятие промышленности – магазин.
5. Описание установленного порядка товароснабжения магазинов.
- Основная часть грузов, как правило, поступает в розничную торговую сеть со складов предприятий торговли, однако некоторые товары могут поступать в магазины транспортом.
- В нашем случае продукция предприятия местной промышленности (хлебозавода, молокозавода, цехов по производству изделий и безалкогольной продукции) доставляется непосредственно в магазины. Исключение составляет продукция цеха по производству овощных консервов, которая вначале поступает на склад распределительного центра, а уже затем в магазины. Консервы мясные розничное торговое предприятие также закупает у изготовителя, накапливает их в своем распределительном центре, а затем развозит по магазинам.
- Ассортимент кондитерских товаров и круп приобретается у оптовиков, завозится на склад распределительного центра, а затем доставляется в магазины.
- Задание рекомендуется выполнять в виде таблицы 13:

Таблица 13

Наименование товарной группы	Форма товароснабжения	Схема завоза	
		Номер	Описание
кондитерские товары в ассортименте			
т.д.			

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;
- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по междисциплинарный курс.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по междисциплинарный курс.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по междисциплинарный курс студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по междисциплинарный курс.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по междисциплинарный курс.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по междисциплинарный курс.

Шкала оценки результатов освоения дисциплины, сформированности компетенций

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 бальная шкала, %</i>	<i>100 бальная шкала, %</i>	<i>5-бальная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение междисциплинарного курса

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения междисциплинарного курса

Нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : (с учетом поправок от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 28.12.2009 N 381-ФЗ: (ред. от 29.07.2018) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. О защите конкуренции [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ : (ред. 29.07.2018) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли. Классификация предприятий торговли [Электронный ресурс]. – Введ. 2009-12-15 – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Списки основной литературы

5. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2018. - 456 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>.
6. Памбухчиянц, О. В. Организация торговли [Электронный ресурс] : учеб. для СПО / О. В. Памбухчиянц. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 294 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=450796>.

Списки дополнительной литературы

7. Веселов, А. И. Технологическое оборудование, оснастка и основы проектирования упаковочных производств [Электронный ресурс] : учеб. пособие для вузов по направлению подгот. 19.03.02 "Продукты питания из раст. сырья" / А. И. Веселов, И. А. Веселова. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2017. - 261 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=558049>.
8. Фридман, А. М. Экономика предприятий торговли и питания потребительского общества [Электронный ресурс] : учебник / А. М. Фридман. - 4-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 655 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=415065>.

8.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" (далее - сеть "Интернет"), необходимых для освоения междисциплинарного курса

Интернет-ресурсы

1. Виртуальный ресурсный центр [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trainet.org>. - Загл. с экрана.
2. ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] : информационно-правовой портал. - Режим доступа: <http://garant.ru/>. - Загл. с экрана.
3. Единое окно доступа к образовательным ресурсам [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://window.edu.ru/>. - Загл. с экрана.
4. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.
5. КУБ - электронная библиотека [Электронный ресурс] : бесплатная электронная библиотека научной, научно-популярной и художественной литературы. - Режим доступа: <http://www.koob.ru>. - Загл. с экрана.
6. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл с экрана
7. РИНТИ. Ресурсы интеллектуальной информации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rinti.ru/grants/>. - Загл. с экрана.
8. Универсальные базы данных East View [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/>. - Загл. с экрана.
9. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgas.ru/>. - Загл. с экрана.
10. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.
11. ЭСМ. Федеральный образовательный портал. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/>. – Загл. с экрана.
12. NT-INFORM [Электронный ресурс] : информац. интернет-канал. - Режим доступа: <http://www.rsci.ru/grants.html>. - Загл. с экрана.

2. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по междисциплинарному курсу, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Microsoft Office 2003/2007/2010	Microsoft Office – комплект рабочих приложений и программ: текстовый редактор Microsoft Word; Редактор электронных таблиц Microsoft Excel; Система управления базами данных Microsoft access; программа создания презентаций Microsoft Power Point; программа для работы с электронной почтой Microsoft Outlook; программа создания публикаций Microsoft Publisher	WORD – подготовка текстовых документов и раздаточного материала. EXCEL – Создание и оформление электронных таблиц, построение графиков. PowerPoint - подготовка презентаций для выступлений с докладами и рефератами, проведения слайд-лекций и практик .
2	Консультант+	Компьютерная справочно-поисковая правовая система в России	Поиск изучение и актуализация законодательства о государственной службе

3. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по междисциплинарному курсу

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

Реализация программы междисциплинарного курса в соответствии с требованиями ФГОС СПО по специальности требует наличие учебного кабинета, укомплектованного специализированной мебелью, техническими средствами обучения, и лаборатории, оснащенной лабораторным оборудованием различной степени сложности.

4. Примерная технологическая карта междисциплинарного курса «Организация торговли»

Факультет СПО

кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

преподаватель: к.э.н., доцент Торгушина Е.В., специальность 38.02.04 Коммерция (по отраслям)

№	Виды контрольных точек	Кол-во контрольных точек	Количество баллов за 1 контрольную точку	Срок прохождения контрольных точек																	Зачетно - экзаменационная сессия	
				сентябрь				октябрь				ноябрь				декабрь						Итого
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
I	Обязательные задания:																					
1.1.	Посещение лекционного занятия	9	1	+	+	+		+		+		+		+		+		+		9		
1.2.	Решение ситуационных и практических задач	7	3					+		+		+		+		+		+		21		
	Итого																			30		
2.	Дополнительные задания:																					
2.1.	Подготовка доклада к семинарскому занятию	7	2				+		+		+		+		+		+		14			
2.2.	Текущий контроль знаний в форме письменного опроса или тестирования	4	4				+			+			+					+	16			
	Итого																		30			
3.	Контрольная работа:																					
3.1.	Выполнение контрольной работы	1	20														+		20			
	<i>Текущий рейтинг</i>																		80			
4.	Промежуточный контроль знаний	1	20								+								20			
	Общий рейтинг																		100			
	Форма контроля																			экзамен		

