МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СИСТЕМ
УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ»
(ТУСУР)

УТВЕРЖДАЮ
Проректор по учебной работе
_____ П. В. Сенченко
«___» _____ 20__ г.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Организация и планирование деятельности торговых предприятий

Уровень образования: **высшее образование - бакалавриат**
Направление подготовки / специальность: **38.03.06 Торговое дело**
Направленность (профиль) / специализация: **Маркетинг в торговой деятельности**
Форма обучения: **очная**
Факультет: **ЭФ, Экономический факультет**
Кафедра: **менеджмента, Кафедра менеджмента**
Курс: **3**
Семестр: **5**
Учебный план набора 2021 года

Распределение рабочего времени

№	Виды учебной деятельности	5 семестр	Всего	Единицы
1	Лекции	36	36	часов
2	Практические занятия	36	36	часов
3	Всего аудиторных занятий	72	72	часов
4	Самостоятельная работа	72	72	часов
5	Всего (без экзамена)	144	144	часов
6	Общая трудоемкость	144	144	часов
		4.0	4.0	З.Е.

Зачёт с оценкой: 5 семестр

Томск

Согласована на портале № 48876

Рассмотрена и одобрена на заседании кафедры
протокол № 10 от «28» 11 2019 г.

ЛИСТ СОГЛАСОВАНИЯ

Рабочая программа дисциплины составлена с учетом требований федерального государственного образовательного стандарта высшего образования (ФГОС ВО) по направлению подготовки (специальности) 38.03.06 Торговое дело, утвержденного 12.11.2015 года, рассмотрена и одобрена на заседании кафедры менеджмента «___» _____ 20__ года, протокол №_____.

Разработчик:

доцент каф. менеджмента _____ Т. А. Рябчикова

Заведующий обеспечивающей каф. менеджмента _____ М. А. Афонасова

Рабочая программа дисциплины согласована с факультетом и выпускающей кафедрой:

Декан ЭФ _____ А. В. Богомолова

Заведующий выпускающей каф. менеджмента _____ М. А. Афонасова

Эксперты:

Профессор кафедры менеджмента (менеджмента) _____ М. А. Афонасова

Доцент кафедры менеджмента (менеджмента) _____ Ж. Н. Аксенова

Согласована на портале № 48876

1. Цели и задачи дисциплины

1.1. Цели дисциплины

дать представление о теории планирования и организации деятельности торгового предприятия в современных условиях, о методике проведения деловых переговоров и заключения договоров с партнёрами, а также контроля их выполнения.

1.2. Задачи дисциплины

– сформировать способность осуществлять организацию торгово-технологических процессов на предприятии, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, анализировать, оценивать и разрабатывать стратегии организации;

– сформировать способность выбирать деловых партнеров, организовать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, регулировать закупку и продажу.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация и планирование деятельности торговых предприятий» (Б1.В.ОД.13) относится к блоку 1 (вариативная часть).

Предшествующими дисциплинами, формирующими начальные знания, являются: Деловые коммуникации, Информационные технологии в профессиональной деятельности, Компьютерные технологии в профессиональной деятельности, Маркетинговые исследования в торговых организациях (ГПО-1), Маркетинговый анализ рынков, Менеджмент, Налоги и налогообложение, Основы предпринимательства, Основы товароведения, Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности (рассред.), Продвижение товаров и услуг, Рекламная деятельность, Страхование, Технология отрасли, Трудовое и гражданское право, Управление ассортиментом торговой организации, Экономика предприятия.

Последующими дисциплинами являются: Бизнес- планирование, Бизнес-курс по принятию управленческих решений, Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты, Общий и электронный документооборот, Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности, Преддипломная практика, Управление продажами, Управление ресурсами, Управление рисками, Ценообразование.

3. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих компетенций:

– ПК-6 способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение;

В результате изучения дисциплины обучающийся должен:

– **знать** основные тенденции развития торговой отрасли и ее элементов; содержание основных понятий, характеризующих торговую отрасль; основные факторы, определяющие размер предприятий в торговой отрасли; основные направления и формы интеграции в отрасли.

– **уметь** анализировать и планировать товарооборота торговых организаций; рассчитывать потребности предприятия в материальных, трудовых и финансовых ресурсах, а также определять эффективности их использования.

– **владеть** способностью выбирать деловых партнеров, проводить с ними деловые переговоры, заключать договора и контролировать их выполнение.

4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4.0 зачетных единицы и представлена в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Трудоемкость дисциплины

Виды учебной деятельности	Всего часов	Семестры
		5 семестр
Аудиторные занятия (всего)	72	72

Согласована на портале № 48876

Лекции	36	36
Практические занятия	36	36
Самостоятельная работа (всего)	72	72
Проработка лекционного материала	36	36
Подготовка к практическим занятиям, семинарам	36	36
Всего (без экзамена)	144	144
Общая трудоемкость, ч	144	144
Зачетные Единицы	4.0	4.0

5. Содержание дисциплины

5.1. Разделы дисциплины и виды занятий

Разделы дисциплины и виды занятий приведены в таблице 5.1.

Таблица 5.1 – Разделы дисциплины и виды занятий

Названия разделов дисциплины	Лек., ч	Прак. зан., ч	Сам. раб., ч	Всего часов (без экзамена)	Формируемые компетенции
5 семестр					
1 Организация деятельности торговых предприятий.	18	16	36	70	ПК-6
2 Планирование деятельности торговых предприятий.	18	20	36	74	ПК-6
Итого за семестр	36	36	72	144	
Итого	36	36	72	144	

5.2. Содержание разделов дисциплины (по лекциям)

Содержание разделов дисциплин (по лекциям) приведено в таблице 5.2.

Таблица 5.2 – Содержание разделов дисциплин (по лекциям)

Названия разделов	Содержание разделов дисциплины (по лекциям)	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
5 семестр			
1 Организация деятельности торговых предприятий.	Торговля в системе народнохозяйственных связей.Организация, специализация, размещение предприятий торговой отрасли.Рыночная конкуренция в торговой отрасли, выбор деловых партнёров, товарооборот торговой организации.Государственное регулирование развития торговой отрасли и деятельности предприятий.	18	ПК-6
	Итого	18	
2 Планирование деятельности торговых предприятий.	Теоретические основы планирования.Стратегическое планирование.Среднесрочное планирование, ведение деловых переговоров, заключение договоров и контроль их выполнения.Оперативное планирование в торговой организации.	18	ПК-6

Согласована на портале № 48876

	Итого	18	
Итого за семестр		36	

5.3. Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

Разделы дисциплины и междисциплинарные связи с обеспечивающими (предыдущими) и обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами представлены в таблице 5.3.

Таблица 5.3 – Разделы дисциплины и междисциплинарные связи

Наименование дисциплин	№ разделов данной дисциплины, для которых необходимо изучение обеспечивающих и обеспечиваемых дисциплин	
	1	2
Предшествующие дисциплины		
1 Деловые коммуникации	+	+
2 Информационные технологии в профессиональной деятельности	+	+
3 Компьютерные технологии в профессиональной деятельности	+	+
4 Маркетинговые исследования в торговых организациях (ГПО-1)		+
5 Маркетинговый анализ рынков		+
6 Менеджмент	+	
7 Налоги и налогообложение		+
8 Основы предпринимательства	+	
9 Основы товароведения	+	
10 Практика по получению первичных профессиональных умений и навыков, в том числе первичных умений и навыков научно-исследовательской деятельности (рассред.)	+	+
11 Продвижение товаров и услуг	+	
12 Рекламная деятельность	+	
13 Страхование	+	
14 Технология отрасли	+	
15 Трудовое и гражданское право	+	
16 Управление ассортиментом торговой организации	+	
17 Экономика предприятия	+	+
Последующие дисциплины		
1 Бизнес- планирование	+	+
2 Бизнес-курс по принятию управленческих решений	+	+
3 Защита выпускной квалификационной работы, включая подготовку к процедуре защиты и процедуру защиты	+	+
4 Общий и электронный документооборот	+	
5 Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности	+	+

Согласована на портале № 48876

6 Преддипломная практика	+	+
7 Управление продажами	+	+
8 Управление ресурсами	+	+
9 Управление рисками	+	+
10 Ценообразование		+

5.4. Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий представлено в таблице 5.4.

Таблица 5.4 – Соответствие компетенций, формируемых при изучении дисциплины, и видов занятий

Компетенции	Виды занятий			Формы контроля
	Лек.	Прак. зан.	Сам. раб.	
ПК-6	+	+	+	Опрос на занятиях, Тест, Зачёт с оценкой

6. Интерактивные методы и формы организации обучения

Не предусмотрено РУП.

7. Лабораторные работы

Не предусмотрено РУП.

8. Практические занятия (семинары)

Наименование практических занятий (семинаров) приведено в таблице 8.1.

Таблица 8.1 – Наименование практических занятий (семинаров)

Названия разделов	Наименование практических занятий (семинаров)	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции
5 семестр			
1 Организация деятельности торговых предприятий.	Ассортиментная политика	4	ПК-6
	Организация оптовой торговли	4	
	Розничная торговля	4	
	Организация материально-технического снабжения, выбор деловых партнёров.	4	
	Итого	16	
2 Планирование деятельности торговых предприятий.	Стратегическое планирование.	8	ПК-6
	Среднесрочное планирование, ведение деловых переговоров, заключение договоров и контроль их выполнения.	6	
	Оперативное планирование в торговой организации.	6	
	Итого	20	
Итого за семестр		36	

9. Самостоятельная работа

Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции представлены в таблице 9.1.

Таблица 9.1 – Виды самостоятельной работы, трудоемкость и формируемые компетенции

Названия разделов	Виды самостоятельной работы	Трудоемкость, ч	Формируемые компетенции	Формы контроля

Согласована на портале № 48876

5 семестр				
1 Организация деятельности торговых предприятий.	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	18	ПК-6	Зачёт с оценкой, Опрос на занятиях, Тест
	Проработка лекционного материала	18		
	Итого	36		
2 Планирование деятельности торговых предприятий.	Подготовка к практическим занятиям, семинарам	18	ПК-6	Зачёт с оценкой, Тест
	Проработка лекционного материала	18		
	Итого	36		
Итого за семестр		72		
Итого		72		

10. Курсовой проект / курсовая работа

Не предусмотрено РУП.

11. Рейтинговая система для оценки успеваемости обучающихся

11.1. Балльные оценки для элементов контроля

Таблица 11.1 – Балльные оценки для элементов контроля

Элементы учебной деятельности	Максимальный балл на 1-ую КТ с начала семестра	Максимальный балл за период между 1КТ и 2КТ	Максимальный балл за период между 2КТ и на конец семестра	Всего за семестр
5 семестр				
Опрос на занятиях	10	10	10	30
Тест		35	35	70
Итого максимум за период	10	45	45	100
Нарастающим итогом	10	55	100	100

11.2. Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Пересчет баллов в оценки за контрольные точки представлен в таблице 11.2.

Таблица 11.2 – Пересчет баллов в оценки за контрольные точки

Баллы на дату контрольной точки	Оценка
≥ 90% от максимальной суммы баллов на дату КТ	5
От 70% до 89% от максимальной суммы баллов на дату КТ	4
От 60% до 69% от максимальной суммы баллов на дату КТ	3
< 60% от максимальной суммы баллов на дату КТ	2

11.3. Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку представлен в таблице 11.3.

Таблица 11.3 – Пересчет суммы баллов в традиционную и международную оценку

Оценка (ГОС)	Итоговая сумма баллов, учитывает успешно сданный	Оценка (ECTS)

Согласована на портале № 48876

	экзамен	
5 (отлично) (зачтено)	90 - 100	A (отлично)
4 (хорошо) (зачтено)	85 - 89	B (очень хорошо)
	75 - 84	C (хорошо)
	70 - 74	D (удовлетворительно)
3 (удовлетворительно) (зачтено)	65 - 69	
	60 - 64	E (посредственно)
2 (неудовлетворительно) (не зачтено)	Ниже 60 баллов	F (неудовлетворительно)

12. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

12.1. Основная литература

1. Экономика торговой отрасли [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров / Р.И. Шакланова, В.В. Юсова - М: Изд-во Юрайт, 2019 - 468.с. — Режим доступа: https://biblio-online.ru/viewer/ekonomika-torgovoy-otrasli-425898#page/2 (дата обращения: 17.04.2020).
2. Внутрифирменное планирование [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / под. ред. С.Н. Кукушкина, В.Я. Позднякова, Е.С. Васильевой - 3 изд-е, переработанное и дополненное - М: Изд-во Юрайт, 2019 - 322 с. — Режим доступа: https://urait.ru/viewer/vnutrifirmennoe-planirovanie-431742#page/2 (дата обращения: 17.04.2020).

12.2. Дополнительная литература

1. Торговое дело. Введение в профессию [Электронный ресурс]: учебное пособие для вузов / О.С. Каращук - Москва: Изд-во Юрайт, 2020 - 141 с. — Режим доступа: https://urait.ru/viewer/torgovoe-delo-vvedenie-v-professiyu-447436#page/2 (дата обращения: 17.04.2020).
2. Экономика организации торговли [Электронный ресурс]: учебник для вузов / А.М. Магомедов - 2-е издание, переработанное и дополненное - Москва: Изд-во Юрайт, 2020 - 323 с. — Режим доступа: https://urait.ru/viewer/ekonomika-organizaciy-torgovli-454633#page/2 (дата обращения: 17.04.2020).

12.3. Учебно-методические пособия

12.3.1. Обязательные учебно-методические пособия

1. Внутрифирменное планирование [Электронный ресурс]: учебник и практикум для академического бакалавриата / под. ред. С.Н. Кукушкина, В.Я. Позднякова, Е.С. Васильевой - 3 изд-е, переработанное и дополненное - М: Изд-во Юрайт, 2019 - 322 с. Может использоваться для практических занятий и самостоятельной работы студентов. — Режим доступа: https://urait.ru/viewer/vnutrifirmennoe-planirovanie-431742#page/2 (дата обращения: 17.04.2020).
2. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. с. 2. Может использоваться для практических занятий и самостоятельной работы студентов. — Режим доступа: https://urait.ru/bcode/450127/p.2 (дата обращения: 17.04.2020).

12.3.2. Учебно-методические пособия для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха:

Согласована на портале № 48876

– в форме электронного документа;
– в печатной форме.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
– в форме электронного документа;
– в печатной форме.

12.4. Профессиональные базы данных и информационные справочные системы

1. КонсультантПлюс. www.consultant.ru
2. Гарант.Ру. www.garant.ru
3. Дополнительно к профессиональным базам данных рекомендуется использовать информационные, справочные и нормативные базы данных https://lib.tusur.ru/ru/resursy/bazy-dannyh

13. Материально-техническое обеспечение дисциплины и требуемое программное обеспечение

13.1. Общие требования к материально-техническому и программному обеспечению дисциплины

13.1.1. Материально-техническое и программное обеспечение для лекционных занятий

Для проведения занятий лекционного типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используется учебная аудитория с количеством посадочных мест не менее 22-24, оборудованная доской и стандартной учебной мебелью. Имеются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации по лекционным разделам дисциплины.

13.1.2. Материально-техническое и программное обеспечение для практических занятий

Лаборатория группового проектного обучения "Лаборатория социально-экономических проблем"

учебная аудитория для проведения занятий практического типа, учебная аудитория для проведения занятий лабораторного типа

634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 503 ауд.

Описание имеющегося оборудования:
- ПЭВМ КОМПСТАР (12 шт.);
- Магнитно-маркерная доска;
- Комплект специализированной учебной мебели;
- Рабочее место преподавателя.

Программное обеспечение:
– 7-Zip
– Google Chrome
– Microsoft Windows 7 Pro
– Mozilla Firefox
– OpenOffice
– Консультант Плюс

13.1.3. Материально-техническое и программное обеспечение для самостоятельной работы

Для самостоятельной работы используются учебные аудитории (компьютерные классы), расположенные по адресам:
- 634050, Томская область, г. Томск, Ленина проспект, д. 40, 233 ауд.;
- 634045, Томская область, г. Томск, ул. Красноармейская, д. 146, 201 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 47, 126 ауд.;
- 634034, Томская область, г. Томск, Вершинина улица, д. 74, 207 ауд.

Состав оборудования:
- учебная мебель;
- компьютеры класса не ниже ПЭВМ INTEL Celeron D336 2.8ГГц. - 5 шт.;

Согласована на портале № 48876

- компьютеры подключены к сети «Интернет» и обеспечивают доступ в электронную информационно-образовательную среду университета.

Перечень программного обеспечения:
- Microsoft Windows;
- OpenOffice;
- Kaspersky Endpoint Security 10 для Windows;
- 7-Zip;
- Google Chrome.

13.2. Материально-техническое обеспечение дисциплины для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения.

При занятиях с обучающимися **с нарушениями слуха** предусмотрено использование звукоусиливающей аппаратуры, мультимедийных средств и других технических средств приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы преподавания для обучающихся с инвалидностью, портативной индукционной системы. Учебная аудитория, в которой занимаются обучающиеся с нарушением слуха, оборудована компьютерной техникой, аудиотехникой, видеотехникой, электронной доской, мультимедийной системой.

При занятиях с обучающимися **с нарушениями зрениями** предусмотрено использование в лекционных и учебных аудиториях возможности просмотра удаленных объектов (например, текста на доске или слайда на экране) при помощи видеоувеличителей для комфортного просмотра.

При занятиях с обучающимися **с нарушениями опорно-двигательного аппарата** используются альтернативные устройства ввода информации и другие технические средства приема/передачи учебной информации в доступных формах, мобильной системы обучения для людей с инвалидностью.

14. Оценочные материалы и методические рекомендации по организации изучения дисциплины

14.1. Содержание оценочных материалов и методические рекомендации

Для оценки степени сформированности и уровня освоения закрепленных за дисциплиной компетенций используются оценочные материалы в составе:

14.1.1. Тестовые задания

1. Виды розничной торговой сети – это:

А) государственная, потребительская кооперация, частная, смешанная:

Б) стационарная, передвижная, посылочная;

В) государственная, частная;

Г) магазины, палатки, киоски, павильоны, ларьки, торговые автоматы.

2. Оптовая торговля – это:

А) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, семейного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;

Б) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием;

В) торговля в универсальных магазинах товаров смешанного ассортимента;

Г) магазин, осуществляемый торговлю товарами нескольких групп, родственных по своему потребительскому спросу.

3.Специализация розничных торговых предприятий – это:

А) разделение предприятий по ряду признаков, основным из которых является ассортимент реали¬зуемых товаров;

Б) система мероприятий, направленных на отбор рациональных типов магазинов, которые являются экономически эффективными и обеспечивают высокий уровень обслуживания населения;

В) система мероприятий по продаже товаров;

Согласована на портале № 48876

Г) система мероприятий по доставке товаров от предприятия-изготовителя до покупателя.

4. Комбинированный магазин – это:

А) магазин, осуществляющий торговлю товарами нескольких групп, родственных по- своему

потребительскому спросу (магазин «мясо-рыба-овощи», «вино-фрукты» и др.);

Б) магазин, ведущий торговлю как продовольственными, так и непродовольственными товарами;

В) магазин, ассортимент которого включает часть товаров какой-либо товарной группы (магазин

«сыры», «колбасы», «чай» и др.);

Г) магазин - склад.

5. Предприятие торговли, площадью торгового зала 600м2 с современной организацией торгового процесса, предлагает не менее 2000 наименований продовольственных и широкий ассортимент сопутствующих непродовольственных товаров, оказывает дополнительные услуги – это:

А) гипермаркет;

Б) минимаркет;

В) супермаркет;

Г) универсам.

6. Выделить торговые помещения:

А) кладовые, фасовочные, приёмочные;

Б) кабинет директора, гл. касса, душевые;

В) торговый зал, демонстрационный зал, кафетерий, стол заказов.

Г) радиоузел, холодильное отделение.

7. Легко возводимая сборно-разборная конструкция, оснащенная прилавком, не имеющая торгового зала и помещений для хранения товаров, рассчитанная на одно или несколько рабочих мест продавца, на площади которых размещен товарный запас на один день торговли – это:

А) магазин;

Б) павильон;

В) палатка;

Г) киоск.

8. Торговая сеть – это (выберите ответы):

А) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия;

Б) большой торговый комплекс;

В) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением;

Г) совокупность элементов торгово-технологического процесса.

9. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:

А) естественная убыль в пределах норм списания;

Б) бой, порча, лом в процессе хранения;

В) вся естественная убыль;

Г) предреализационные товарные потери.

10. Торгово-технологический процесс в магазине включает (выберите ответ):

А) доставку товара от продавца к покупателю;

Б) обслуживание покупателя;

В) операции по изучению спроса на товар до доведения его к покупателю;

Г) продажу и обслуживание покупателей.

11. Выделить этапы деловых переговоров.

А) Подготовка переговоров, ведение переговоров, достижение согласия.

Б) Деловая встреча, устный контракт между сторонами, подписание соглашения.

В) Обмен информацией, деловое совещание, составление протокола.

Г) Коммуникация, координация действий, принятие решений.

12. Дайте определение торговому ассортименту товаров:

А) ассортимент товаров, вырабатываемый отдельной отраслью промышленности;

Б) ассортимент товаров, выложенный на прилавках магазина;

Согласована на портале № 48876

В) ассортимент товаров, рекомендуемый для реализации в магазинах;

Г) ассортимент товаров, представленный в розничной торговой сети;

13. Количество товаров в денежном или натуральном выражении, находящееся в торговых предприятиях, на складах, в пути на определенную дату – это:

А) товарные запасы;

Б) товарооборачиваемость;

В) товарооборот;

Г) товарные ресурсы.

14. В чем заключается задача балансового метода планирования?

А) Оптимальное распределение издержек и прибыли.

Б) Поиск альтернативных вариантов вложения инвестиций.

В) Обеспечение соответствия между распределяемыми потребностями и возможными ресурсами.

Г) Оперативный контроль, учет и регулирование выполнения плана

15) Характерные черты стратегического планирования - это:

А) направленность на средне- и долгосрочную перспективу; ориентация на достижение ключевых целей; увязка целей с имеющимися ресурсами и возможностями; учет воздействия внешних факторов на объекты планирования; адаптивность к изменяющимся условиям;

Б) определение целей и задач; оценка ресурсов; определение временных рамок и методов оценки; образование команды; управление рисками

В) целенаправленное решение нескольких проблем, наиболее важных для предприятия; всесторонний учет рисков и изменений экономической и политический ситуации; длительный срок выполнения плана (минимум 5 лет);

Г) установление производственных заданий различным структурным подразделениям; разработка планов запуска-выпуска продукции.

16) Договор - это:

А) комплекс взаимосвязанных сделок;

Б) соглашение двух или более лиц;

В) методика ведения торговой деятельности.

Г) протокол о намерениях.

17) На какой срок разрабатывается текущий план работы предприятия?

А) 1 год

Б) 2-3 года

В) 5 лет

Г) 10 лет

18) Оперативный план содержит:

А) перспективные направления развития предприятия;

Б) точно поставленные цели с описанием мероприятий по их достижению;

В) примерные задачи для каждого структурного подразделения сроком до 2 лет;

Г) программу, определяющую развитие одного из важных аспектов жизни экономической организации

19) Принцип планирования, предполагающий возможность корректировки установленных плановых показателей – это:

а) принцип необходимости;

б) принцип единства;

в) принцип непрерывности;

г) принцип гибкости.

20. Принцип планирования, предполагающий увязку всех сторон деятельности предприятии – это:

а) принцип научности;

б) принцип комплексности;

в) принцип оптимальности;

г) принцип холизма.

Согласована на портале № 48876

14.1.2. Темы опросов на занятиях

Ассортиментная политика.

Организация материально-технического снабжения, выбор деловых партнёров.

Ведение деловых переговоров, заключение договоров и контроль их выполнения.

14.1.3. Вопросы для зачёта с оценкой

1. Торговля: сущность, функции, место и роль в экономике России.
2. Специализация различных торговых организаций.
3. Размещение, размеры и формы торговли.
4. Процессы концентрации в торговле.
5. Какова роль розничного товарооборота как конечного результата сферы обращения?
6. Что представляет собой баланс товарооборота и каково его практическое значение?
7. Какие факторы влияют на товарооборот и как определяют их влияние?
8. Какова взаимосвязь между отдельными показателями розничного товарооборота и как она учитывается при планировании?
9. Как планируют ассортиментную структуру товарооборота?
10. По каким признакам и на какие виды классифицируют товарные запасы?
11. Какие показатели характеризуют товарные запасы?
12. Как рассчитывают нормы товарных запасов?
13. Какова роль и функции оптовой и розничной торговли?
14. Государственное регулирование торговой отрасли.
15. Социально-экономическая эффективность торговли.
16. Сущность и функции планирования в рыночной экономике.
17. Основные методы и принципы планирования.
18. Стратегическое и тактическое планирование.
19. Система планов экономической организации.
20. Подготовка проведения деловых переговоров и заключения договоров с партнёрами, контроль их выполнения.

14.2. Требования к оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусмотрены дополнительные оценочные материалы, перечень которых указан в таблице 14.

Таблица 14 – Дополнительные материалы оценивания для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Категории обучающихся	Виды дополнительных оценочных материалов	Формы контроля и оценки результатов обучения
С нарушениями слуха	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы	Преимущественно письменная проверка
С нарушениями зрения	Собеседование по вопросам к зачету, опрос по терминам	Преимущественно устная проверка (индивидуально)
С нарушениями опорно-двигательного аппарата	Решение дистанционных тестов, контрольные работы, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету	Преимущественно дистанционными методами
С ограничениями по общемедицинским показаниям	Тесты, письменные самостоятельные работы, вопросы к зачету, контрольные работы, устные ответы	Преимущественно проверка методами исходя из состояния обучающегося на момент проверки

Согласована на портале № 48876

14.3. Методические рекомендации по оценочным материалам для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предусматривается доступная форма предоставления заданий оценочных средств, а именно:

- в печатной форме;
- в печатной форме с увеличенным шрифтом;
- в форме электронного документа;
- методом чтения ассистентом задания вслух;
- предоставление задания с использованием сурдоперевода.

Лицам с ограниченными возможностями здоровья и инвалидам увеличивается время на подготовку ответов на контрольные вопросы. Для таких обучающихся предусматривается доступная форма предоставления ответов на задания, а именно:

- письменно на бумаге;
- набор ответов на компьютере;
- набор ответов с использованием услуг ассистента;
- представление ответов устно.

Процедура оценивания результатов обучения лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов по дисциплине предусматривает предоставление информации в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в форме электронного документа;
- в печатной форме.

При необходимости для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов процедура оценивания результатов обучения может проводиться в несколько этапов.

Согласована на портале № 48876