

Аннотация дисциплины «Торговое дело» профиля «Экономика»

Семестр: 6

Количество ЗЕ: 5

Количество часов: 180

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина «Торговое дело» относится к вариативной части ООП.

Данная дисциплина базируется на компетенциях, полученных при изучении предшествующих дисциплин: «Математический анализ», «Информатика», «Методы принятия решений», «Микроэкономика», «Маркетинг» и др.

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

Знания компетенции, приобретенные при освоении дисциплины «Торговое дело» будут использованы при изучении дальнейших дисциплин.

2. Требования к результатам освоения дисциплины

Процесс изучения дисциплины «Торговое дело» направлен на формирование следующих компетенций: ОК-3, ОПК-2, ПК-2,3,9.

В результате изучения курса «Торговое дело» студенты должны

знать:

- общесистемные особенности торгового дела;
- принципы, сущность и механизм управления в торговле;
- организацию систем товароснабжения в розничной и оптовой торговой сетях;
- формирование товарного ассортимента и цен на товары;
- финансы предприятия;
- основные фонды торговых предприятий;

уметь:

- определять потребность в оптовых закупках и прогнозировать продажу товаров;
- проводить коммерческие переговоры, заключать договора купли-продажи;
- управлять торговыми процессами и операциями в предприятиях розничной и оптовой сети;
- принимать решения в условиях коммерческого риска;
- вести торговое дело в условиях конкуренции;

владеть:

- основными методами функционирования торгового дела;
- комплексом мер планирования и организации насыщения торгового предприятия товарным ассортиментом;
- организационными вопросами, связанными с сертификацией продукции и услуг.

3. Содержание дисциплины

Теоретические основы и торгового дела. Понятие и сущность рынка. Рынок как сфера товарного обращения. Конъюнктура рынка. Соотношение спроса и предложения. Емкость рынка. Уровень цен. Сущность и содержание торгового дела. Основные виды торговли. Закупка и продажа товаров. Оптовая торговля. Розничная торговля. Многоуровневый сетевой маркетинг. Торговля на дому. Дистанционная торговля. Торговля по каталогам. Торговля через интернет. Телемагазины. Продажа технологий и услуг. Торговая услуга. Методы торговли. Прямые связи. Роль и виды посредников. Дистрибьюторы, сбытовые агенты, комиссионеры, товарные брокеры, маклеры, консигнаторы, поверенные, дилеры, сбытовые организации промышленных компаний,

независимые оптовики-купцы. Классификация посредников в зависимости от функций и набора предоставляемых услуг. Универсальные посредники. Специализированные посредники. Независимые посредники. Формально независимые посредники.

Государственное регулирование сферы обращения. Направления государственного регулирования экономики. Сертификация продукции и услуг. Законодательство о сертификации и государственной защите прав потребителей. Защита потребителя. Контроль безопасности продукции. Подтверждение показателей качества товаров. Сведения об основных потребительских свойствах. Государственная защита прав потребителей от недобросовестного изготовителя. Экономические методы регулирования товарного обращения. Непосредственное воздействие государства на формирование товарного обеспечения. Косвенное воздействие государства на товарное обращение.

Договоры в торговле. Понятие и правовое регулирование договоров. Классификация и виды договоров. Структура договоров. Порядок заключения и исполнения договоров. Ответственность за нарушение договорных обязательств. Изменение и расторжение договора.

Розничная и оптовая торговая сеть. Розничная торговая сеть. Основные понятия. Классификация розничной сети. Стационарность и товарно - ассортиментный профиль. Полустационарная и передвижная торговая сеть. Смешанная, специализированная, универсальная, узкоспециализированная розничная сеть. Методы размещения розничной торговой сети. Материально-техническая база магазинов. Техничко-экономические показатели зданий магазинов. Виды площадей магазинов. Соотношение торговой и неторговой площадей магазинов. Технологическая планировка магазинов. Дизайн розничного предприятия. Виды торгово-технологического оборудования магазинов. Торговый инвентарь. Холодильное оборудование. Измерительное оборудование. Контрольно – кассовое оборудование. Принципы и этапы проектирования торгового зала. Организация расчетного узла. Оптовая торговая сеть: классификация оптовых торговых предприятий по форме собственности, предназначению, сфере территориального обслуживания, товарно-торговому профилю. Организаторы оптового товарооборота. Оптовые ярмарки. Оптовые продовольственные рынки. Биржи. Товарные биржи. Товарные аукционы. Ярмарки. Торгово – промышленные выставки.

Товарные склады и их роль в торговой деятельности. Понятие о складе и складском хозяйстве. Склады как основной комплекс сооружений предприятий оптовой торговли. Классификация складов. Местоположение в процессе товародвижения. Характер выполняемых функций. Ассортиментное хранение товаров. Техническое устройство. Степень механизации технологических процессов. Наличие внешних транспортных связей. Организационные формы управления. Планировка общетоварного склада. Помещения основного производственного назначения. Вспомогательные площади. Подсобно-технические помещения. Административно-бытовые кабинеты. Основной принцип внутренней планировки склада. Расчет потребности в складских площадях. Технологическое оборудование складов. Подъемно-транспортное оборудование складов. Прием и отпуск товаров со склада. Хранение товаров на складе. Техничко-экономические показатели работы склада. Складской товарооборот. Складской грузооборот. Производительность труда работников склада.

Организация системы товароснабжения. Товароснабжение. Операции по доведению товаров до предприятий розничной торговли: закупка, доставка, приемка и хранение, подготовка к продаже товаров. Формы товароснабжения: транзитная, складская. Принципы товароснабжения: ритмичность, оперативность, экономичность, централизация, технологичность. Закупка товаров у производителей. Формирование торгового ассортимента. Рациональная закупка товаров: нужного качества, нужного количества, в нужное время, у надежного поставщика, по приемлемым ценам. Объем закупки. Виды цен при закупке товаров. Твердая цена. Подвижная и скользящая цены. Фиксируемая цена. Договор купли продажи. Документы по отгрузке товаров. Документальное оформление

торговых операций. Формы товароснабжения: транзитная, складская. Принципы товароснабжения: ритмичность, оперативность, экономичность, централизация, технологичность. Факторы влияющие на организацию товароснабжения: производственные, транспортные, социальные, торговые.

Коммерческая работа по продаже товаров. Торговые процессы и операции в магазине. Мерчандайзинг. Структура торгового процесса в магазине и последовательность выполнения операций по доведению товаров до потребителей. Торговое обслуживание: услуги торговли, системы и формы торгового обслуживания, формы и методы продажи товаров, торговая реклама, культура торгового обслуживания. Самообслуживание. Продажа товаров по предварительным заказам. Индивидуальное обслуживание. Продажа с открытой выкладкой. Продажа товаров по образцам. Продажа товаров по телефону. Консультативная продажа. Парадоксальная (групповая) продажа. Кассовые операции. Главная касса. Оформление первичных кассовых документов. Приходный кассовый ордер. Оформление сдачи торговой выручки. Инкассирование торговой выручки. Кассовая книга. Правила продажи товаров. Сведения предоставляемые покупателю. Виды услуг. Факторы влияющие на отношение покупателей к магазину. Размещение ассортимента товаров в торговом зале. Мерчандайзинговые приёмы выкладки товаров. Оценка эффективности мерчандайзинга.

Экономические показатели. Эффективность торговой деятельности оптового и розничного предприятия. Экономические показатели торгового предприятия, их состав и структура, методы определения. Система экономических показателей, характеризующих состояние и развитие торговой деятельности предприятия. Показатели, характеризующие динамику торговых процессов. Розничный товароборот. Классификация оптового товарооборота. Определение и экономическая сущность издержек обращения. Классификация издержек обращения. Состав издержек обращения. Определение прибыли и рентабельности предприятия. Доходы и прибыль. Сущность и источники образования валового дохода (выручка от реализации). Составные части валового дохода. Торговая надбавка. Основные понятия экономической эффективности. Показатели эффективности торговой деятельности. Показатель эффективности использования активов предприятия. Показатель эффективности использования ресурсов. Отношение выручки от продаж к общим активам предприятия. Отношение выручки от продаж к собственному оборотному капиталу. Отношение прибыли к выручке. Отношение прибыли к собственному капиталу. Особенности оценки деятельности торгового предприятия.

Промежуточная аттестация: экзамен