

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования

«Оренбургский государственный университет»

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

УТВЕРЖДАЮ
Декан факультета экономики и управления
О.В. Буреш
"25" декабря 2015 г.



**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

«Б.1.В.ОД.4 Оптовая торговля»

Уровень высшего образования

БАКАЛАВРИАТ

Направление подготовки

38.03.06 Торговое дело

(код и наименование направления подготовки)

Коммерция

(наименование направленности (профиля) образовательной программы)

Тип образовательной программы

Программа академического бакалавриата

Квалификация

Бакалавр

Форма обучения

Очная

**Рабочая программа дисциплины «Б.1.В.ОД.4 Оптовая торговля» /сост.
Т.Ф. Мельникова - Оренбург: ОГУ, 2015**

Рабочая программа предназначена студентам очной формы обучения по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

© Мельникова Т.Ф., 2015
© ОГУ, 2015

Содержание

1 Цели и задачи освоения дисциплины	4
2 Место дисциплины в структуре образовательной программы	4
3 Требования к результатам обучения по дисциплине	5
4 Структура и содержание дисциплины.....	6
4.1 Структура дисциплины	6
4.2 Содержание разделов дисциплины.....	6
4.3 Практические занятия (семинары).....	8
5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины	8
5.1 Основная литература	8
5.2 Дополнительная литература	8
5.3 Периодические издания	9
5.4 Интернет-ресурсы.....	9
5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий	10
6 Материально-техническое обеспечение дисциплины.....	10
Лист согласования рабочей программы дисциплины.....	11

1 Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины: формирование у бакалавров теоретических знаний в области организации деятельности оптовых предприятий, направленной на совершенствование процессов закупки – продажи товаров и услуг, привлечения потенциальных посредников, удовлетворения спроса потребителей и получения прибыли.

Задачи:

- освоение основ коммерческой деятельности применительно к оптовой торговле;
- изучение методов закупочной деятельности оптовых предприятий;
- овладение навыками ведения деловых переговоров и заключения различных договоров;
- овладение методами управления коммерческими процессами оптовых торговых предприятий;
- приобретение умений организации рекламных акции, рекламных кампаний для оптовых предприятий и оценки их эффективности.

2 Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к обязательным дисциплинам (модулям) вариативной части блока 1 «Дисциплины (модули)»

Пререквизиты дисциплины: *Б.1.Б.19 Информационные технологии в коммерческой деятельности, Б.1.В.ОД.2 Товароведение и экспертиза непродовольственных товаров, Б.1.В.ОД.9 Предпринимательская деятельность, Б.1.В.ОД.10 Электронная коммерция, Б.1.В.ОД.11 Управление коммерческими проектами*

Требования к входным результатам обучения, необходимым для освоения дисциплины

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины	Компетенции
Знать: - современные системы управления качеством и обеспечения конкурентоспособности; - нормативную документацию в товароведной и оценочной деятельности. Уметь: - оценивать и подтверждать соответствие информации на маркировке требованиям действующих стандартов; Владеть: навыками контроля качества товаров и услуг, приемке и учета товаров по количеству и качеству.	ПК-1 способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству
Знать: - основные понятия, цели, задачи, принципы, сферы применения, объекты, субъекты коммерческой деятельности; - методологические основы коммерческой деятельности, ее составляющие элементы. Уметь: - разрабатывать производственные программы торговых предприятий; - проводить исследования по эффективности разрабатываемых и применяемых решений в области коммерческой деятельности; - анализировать внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на коммерческую деятельность предприятия. Владеть: - аналитическими методами для оценки эффективности коммерческой деятельности на предприятиях; - основными современными методами, способами и средствами сбора, передачи, обработки и накопления информации в	ПК-3 готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию с помощью маркетинговых коммуникаций, способностью изучать и прогнозировать спрос потребителей, анализировать маркетинговую информацию, конъюнктуру товарного рынка

Предварительные результаты обучения, которые должны быть сформированы у обучающегося до начала изучения дисциплины профессиональной деятельности.	Компетенции
Знать:- методику проведения различных видов экспертизы товаров; - обстоятельства, при которых фирма сможет создавать конкурентное преимущество перед конкурентами. Уметь:- использовать результаты анализа ассортимента товаров предприятия. Владеть: - базовыми количественными и качественными методами исследования идентификации и фальсификации товаров.	ПК-4 способностью идентифицировать товары для выявления и предупреждения их фальсификации

Постреквизиты дисциплины: *Отсутствуют*

3 Требования к результатам обучения по дисциплине

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование следующих результатов обучения

Планируемые результаты обучения по дисциплине, характеризующие этапы формирования компетенций	Формируемые компетенции
Знать: - структурные составляющие торгово-технологического процесса и принципы рационального его построения; - договоры в коммерческой деятельности: порядок заключения, контроль исполнения. Уметь: - осуществлять выбор каналов распределения, поставщиков и торговых посредников; - проводить технологические расчеты; - рассчитывать и подбирать технологическое оборудование; - проводить расчет площадей складских помещений, торговых залов для потребителей. Владеть: - методикой расчета эффективности выбора формы товародвижения; -методикой анализа результатов расчетов организации оптовой и розничной продажи.	ПК-12 способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные, и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий
Знать: - основные экономические понятия, законы и теории, макро- и микроэкономические показатели, организационно-правовые формы предприятий, нормативно-правовую базу деятельности оптовых предприятий. Уметь: - применять основные законы и положения социальных, гуманитарных, экономических и правовых дисциплин. Владеть: - навыками научного мышления, для анализа социально - экономических процессов, происходящих в оптовой торговле.	ПК-13 готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)
Знать: - преимущества и недостатки основных средств распространения рекламной информации в области оптовой торговли. Уметь:- проводить исследования по эффективности разрабатываемых акций в области рекламной деятельности; - организовывать рекламные кампании и оценивать их эффективность. Владеть: - основными современными методами, способами и средствами сбора, передачи, обработки и накопления информации в рекламной деятельности оптовой торговли	ПК-14 способностью прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность

4 Структура и содержание дисциплины

4.1 Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 академических часов).

Вид работы	Трудоемкость, академических часов	
	7 семестр	всего
Общая трудоёмкость	216	216
Контактная работа:	51,25	51,25
Лекции (Л)	34	34
Практические занятия (ПЗ)	16	16
Консультации	1	1
Промежуточная аттестация (зачет, экзамен)	0,25	0,25
Самостоятельная работа: - выполнение индивидуального творческого задания (ИТЗ); - выполнение расчетно-графического задания (РГЗ); - написание реферата (Р); - написание эссе (Э); - самостоятельное изучение разделов (перечислить); - самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий); - подготовка к практическим занятиям; - подготовка к коллоквиумам; - подготовка к рубежному контролю и т.п.)	164,75	164,75
Вид итогового контроля (зачет, экзамен, дифференцированный зачет)	экзамен	

Разделы дисциплины, изучаемые в 7 семестре

№ раздела	Наименование разделов	Количество часов				
		всего	аудиторная работа			внеауд. работа
			Л	ПЗ	ЛР	
1	Организация товародвижения	26	4	2		20
2	Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле	28	4	2		22
3	Организация закупочной деятельности на оптовом предприятии	36	6	2		28
4	Склады, как основа оптовых предприятий	26	6	2		18
5	Коммерческая работа по оптовой продаже товаров	34	6	4		24
6	Организация биржевой торговли	32	4	2		26
7	Рекламно-информационная работа оптовых предприятий	34	4	2		28
	Итого:	216	34	16		166
	Всего:	216	34	16		166

4.2 Содержание разделов дисциплины

Раздел 1. Организация товародвижения. Основы построения процесса товародвижения. Факторы, оказывающие влияние на организацию процесса товародвижения. Принципы и условия

рационального построения процесса товародвижения. Виды каналов распределения. Формы, организация и контроль товародвижения. Технологический цикл товародвижения. Место и роль оптовой торговли в процессе товародвижения.

Раздел 2. Организация коммерческой деятельности в оптовой торговле. Сущность и функции оптовой торговли. Роль оптовой торговли в системе хозяйственных отношений. Современное состояние и перспективы развития оптовой торговли. Особенности развития оптовой торговли в мировом экономическом пространстве. Оптовые предприятия общенационального масштаба и регионального уровня. Виды и типы оптовых предприятий, функции и их роль в организации процессов товародвижения: независимые оптовики, торгово-посреднические структуры, организаторы оптового оборота. Кооперация в оптовой торговле. Содержание и особенности коммерческой деятельности в оптовой торговле.

Раздел 3. Организация закупочной деятельности на оптовом предприятии. Сущность процессов закупочной работы: содержание и организация изучения и прогнозирования покупательского спроса; определение потребности в товарах; выявление и изучение источников закупки; выбор поставщиков и каналов продвижения товаров. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли. Управление товарными запасами на предприятиях торговли. Установление хозяйственных связей с поставщиками. Договора, применяемые при оптовых закупках. Условия поставки материальных ресурсов. Основные обязанности поставщика и покупателя. Способы установления цены. Требования к упаковке и маркировке. Контроль исполнения договоров и хода поставки товаров. Документы при оформлении приемки товаров по качеству и количеству. Основные формы расчетов при закупке материальных ресурсов. Закупка товаров на оптовых ярмарках.

Раздел 4. Склады, как основа оптовых предприятий. Назначение и функции складов, их классификация. Технологические и общетехнические требования к устройству складов. Виды складских помещений и их планировка. Определение потребности в складской площади и емкости складов. Технологическое оборудование складов: оборудование для хранения товаров; подъемно-транспортное оборудование; весоизмерительное и фасовочное оборудование. Организация и технология складских операций: складской технологический процесс и принципы его организации; технология размещения, укладки и хранения товаров; организация и технология отпуска товаров со склада; технико-экономические показатели работы складов.

Раздел 5. Коммерческая работа по оптовой продаже товаров. Организация коммерческой работы по продаже товаров на предприятиях оптовой торговли. Методы оптовой продажи товаров оптовым покупателям со складов: с личной отборкой; по письменным, телеграфным, телефонным и другим заявкам; через разъездных товароведов и передвижные комнаты товарных образцов; через автосклады. Организация продажи товаров на оптовых рынках, аукционах, в магазинах Кэш энд Кэри. Современный российский аукционный рынок. Услуги оптовых предприятий.

Раздел 6. Организация биржевой торговли. Роль бирж в развитии рыночной экономики, их классификация. Сущность и особенность биржевой торговли. Товарные биржи, как инструмент экономики. История развития бирж и биржевой деятельности. Организация торговых операций на бирже. Виды биржевых сделок, их регистрация и оформление. Отличие сделки на реальный товар и сделка с отсроченным сроком. Роль торговых домов в биржевой торговле.

Раздел 7. Рекламно-информационная работа оптовых предприятий. Реклама в коммерческой деятельности оптовых предприятий, ее правовое регулирование и государственный контроль. Средства современной рекламы и их характеристика. Особенности рекламы отдельных видов товаров. Информационное обеспечение рекламной деятельности. Разработка рекламного обращения: содержание, форма и структура рекламного обращения. Уникальное торговое предложение. Рекламная аргументация. Мотивы рекламных обращений. Варианты стилевых решений рекламного обращения. Основные элементы рекламной композиции. Фирменный стиль. Разработка рекламных акций и кампаний. Планирование, организация, контроль и методы оценки экономической и комму-

никативной эффективности рекламной деятельности оптовых предприятий на потребительском рынке. Методы формирования рекламного бюджета.

4.3 Практические занятия (семинары)

№ занятия	№ раздела	Тема	Кол-во часов
1	1	Место и роль оптовой торговли в процессе товародвижения	2
2	2	Виды и типы оптовых предприятий. Современное состояние и перспективы развития оптовой торговли	2
3	3	Составление договора на поставку продукции	2
4	4	Определение потребности в складской площади и емкости складов	2
5	5	Организация продажи товаров на российских и мировых оптовых рынках	2
6	5	Современный российский и мировой аукционный рынок	2
7	6	Виды биржевых сделок, их регистрация и оформление	2
8	7	Разработка рекламных акций и кампаний	2
		Итого:	16

5 Учебно-методическое обеспечение дисциплины

5.1 Основная литература

1. Биржевая торговля [Электронный ресурс] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлениям 100700.62 - Торговое дело, 080300- Коммерция и по специальности 080301 - Коммерция (торговое дело) / В. В. Боброва [и др.]; М-во образования и науки Рос. Федерации, Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования "Оренбург. гос. ун-т". - Электрон. текстовые дан. (1 файл: 1.24 Mb). - Оренбург : [Б. и.], 2013. -Adobe Acrobat Reader 6.0

2. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц.- 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2014. - 692 с. - Прил.: с. 684-690. - ISBN 978-5-394-01129-0.

3. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц.- 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2012. - 691 с. - ISBN 978-5-394-01129-0.

5.2 Дополнительная литература

1. Бунеева, Р. И. Коммерческая деятельность. Организация и управление [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности "Экономика и управление на предприятии" / Р. И. Бунеева. - Ростов-на-Дону : Феникс, 2012. - 350 с. : табл. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 344-346. - ISBN 978-5-222-19113-2.

2. Минько, Э. В. Основы коммерции [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080301 "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / Э. В. Минько, А. Э. Минько. - Санкт-Петербург : Питер, 2013. - 336 с. : ил. - (Учебное пособие. Стандарт третьего поколения). - Библиогр.: с. 329-336. - ISBN 978-5-496-00026-0.

3. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц.- 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2012. - 691 с. - ISBN 978-5-394-01129-0.

4. Григорьев, М. Н. Коммерческая логистика: теория и практика [Текст] : учебник для бакалавров / М. Н. Григорьев, В. В. Ткач, С. А. Уваров.- 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юрайт, 2012. - 491 с. : ил. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Библиогр.: с. 487-490. - ISBN 978-5-9916-1929-5.
5. Дубровин, И. А. Организация производства на предприятии торговли [Текст] : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / И. А. Дубровин.- 2-е изд., перераб. и доп. - Москва : КНОРУС, 2015. - 303 с. : ил. - Библиогр.: с. 303 и в подстроч. примеч. - ISBN 978-5-406-03938-0.
6. Гаврилов, Л. П. Инновационные технологии в коммерции и бизнесе [Текст] : учебник для бакалавров / Л. П. Гаврилов. - Москва : Юрайт, 2014. - 372 с. : ил. - (Бакалавр. Базовый курс). - Библиогр.: с. 371-372. - ISBN 978-5-9916-2897-6.
7. Малышенко, Ю. В. Таможенное декларирование и предварительное информирование в электронной форме[Комплект] : учеб. пособие / Ю. В. Малышенко. - СПб. : Интермедия, 2013. - 232 с. : ил + 1 электрон. опт. диск (CD-ROM). - Библиогр. в конце гл. - ISBN 978-5-4383-0024-3.
8. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли [Текст] : учебник для студентов высших учебных заведений / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц.- 11-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2014. - 692 с. - Прил.: с. 684-690. - ISBN 978-5-394-01129-0.
9. Лапуста, М. Г. Предпринимательство [Текст]: учебник / М. Г. Лапуста. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 608 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 600-601. - ISBN 978-5-16-003252-8.
10. Лапуста, М. Г. Малое предпринимательство [Текст] : учебник / М. Г. Лапуста. - М. : ИНФРА-М, 2011. - 685 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 673-675. - ISBN 978-5-16-003352-5.
11. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Текст] : учеб. для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц.- 9-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К, 2009. - 510 с - ISBN 978-5-394-00245-8.
12. Памбухчиянц, О. В. Технология розничной торговли [Текст] : учеб. для нач. проф. образов. по профессии "Продавец, контролер-кассир" / О. В. Памбухчиянц. - М. : Издат. дом "Дашков и К", 2000. - 184 с.

5.3 Периодические издания

1. Промышленное и гражданское строительство : журнал. - М. : Агенство "Роспечать".
2. Жилищное строительство : журнал. - М. : Агенство "Роспечать"
3. Сельское строительство : журнал. - М. : Агенство "Роспечать"
4. Региональная экономика: теория и практика
5. Хозяйство и право
6. Экономика и управление
7. Современная торговля : журнал. - М. : Агенство "Роспечать"
8. Эксперт : журнал. - М. : Агенство "Роспечать"

5.4 Интернет-ресурсы

www.marketing.ru

www.4p.ru

www.marketing.spb.ru

www.marketingandresearch.ru

www.sostav.ru

[http:// www. budgetrf. ru](http://www.budgetrf.ru) - Мониторинг экономических показателей;

[http:// www. businesspress.ru](http://www.businesspress.ru) - Деловая пресса;

[http:// www. garant.ru](http://www.garant.ru) - Гарант;

Справочно-правовая система «Кодекс» «Эксперт-Торговля»;

Информационно-справочная система «Консультант Плюс»;

[http:// www. nta –rus. ru](http://www.nta-rus.ru) - Национальная торговая ассоциация;

[http:// www. rbc. ru](http://www.rbc.ru) – РосБизнесКонсалтинг (материалы аналитического и обзорного характера);

[http:// www. rtpress. ru](http://www.rtpress.ru) - Российская торговля;

[http:// www. torgrus. ru](http://www.torgrus.ru) - Новости и технологии торгового бизнеса.

5.5 Программное обеспечение, профессиональные базы данных и информационные справочные системы современных информационных технологий

- 1) Операционная система Windows XP.
- 2) Программы пакета MS Office: MS Word, MS Excel, MS PowerPoint.
- 3) Программа «БЭСТ-Маркетинг».
- 4) КонсультантПлюс[Электронный ресурс]: электронное периодическое издание справочная правовая система. / Разработчик ЗАО «Консультант Плюс», 2016. – Режим доступа к системе в сети ОГУ для установки системы: <\\fileserver1\!CONSULT\cons.exe>

6 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для изучения дисциплины необходимо следующее материально-техническое обеспечение:

- аудитории;
- библиотечный фонд;
- научный фонд;
- компьютерный класс;
- современное программное обеспечение;
- современные технические средства управления, для непосредственного использования на практических занятиях.

Для изучения данной дисциплины необходим целый комплекс технических средств, использующийся как основной элемент для усвоения практического материала, умения использовать технические средства в работе. Необходимым и обязательным средством является персональный компьютер современной конфигурации при наличии современного компьютерного обеспечения – Windows, Microsoft Word, Microsoft Excel – желательно версии не ниже 2000 года, а также прикладные программы и т.д.

В ведении кафедры находятся следующие помещения: 6505 – 48,8 кв.м., 6501 – лекционный зал 100 кв.м. Помещение для формирования лабораторного фонда: в настоящее время имеется аудитория 2258 – 54 кв.м. На кафедре (ауд. 6505) имеется три компьютера Pentium, ксерокс, лазерный принтер, мультимедийное оборудование (видеопроектор, экран).

ЛИСТ

согласования рабочей программы

Направление подготовки: 38.03.06 Торговое дело

код и наименование

Профиль: Коммерция

Дисциплина: Б.1.В.ОД.4 Оптовая торговля

Форма обучения: очная

(очная, очно-заочная, заочная)

Год набора 2015

РЕКОМЕНДОВАНА заседанием кафедры

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

наименование кафедры

протокол № 5 от "25" ноября 2015 г.

Ответственный исполнитель, заведующий кафедрой

Кафедра маркетинга, коммерции и рекламы

наименование кафедры

подпись

О.М. Калиева

расшифровка подписи

Исполнители:

Доцент

подпись

подпись

Т.Ф.Мельникова

расшифровка подписи

подпись

подпись

расшифровка подписи

СОГЛАСОВАНО:

Председатель методической комиссии по направлению подготовки

38.03.06 Торговое дело

код и наименование

личная подпись

О.М. Калиева

расшифровка подписи

Заведующий отделом комплектования научной библиотеки

Т.В. Истомина

Уполномоченный по качеству факультета

личная подпись

Н.В. Лужнова

расшифровка подписи

Начальник отдела информационных образовательных технологий ЦИТ

личная подпись

Е.В. Дырдина

расшифровка подписи