

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Железнов Лев Михайлович  
Должность: ректор  
Дата подписания: 19.01.2018  
Уникальный программный ключ:  
7f036de85c233e341493b4c0e48bb3a18c939f51

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
**«Кировский государственный медицинский университет»**  
Министерства здравоохранения Российской Федерации

УТВЕРЖДАЮ  
И.о. ректора Л.М. Железнов  
«27» июня 2018 г.

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ** **«Организация и управление коммерческой деятельностью»**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) ОПОП - «Товароведение и экспертиза в области функциональных, специализированных продуктов питания, пищевых и биологически активных добавок»

Форма обучения заочная

Срок освоения ОПОП 5 лет

Кафедра менеджмента и товароведения

Рабочая программа дисциплины (модуля) разработана на основе:

- 1) ФГОС ВО по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, утвержденного Министерством образования и науки РФ «04» декабря 2015 г.
- 2) Учебного плана по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение, одобренного ученым советом ФГБОУ ВО Кировский ГМУ Минздрава России «27» июня 2018г. протокол №6

Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена:

Кафедрой менеджмента и товароведения «27» июня 2018г. (протокол № 7)

Заведующий кафедрой Л.Н. Шмакова

Ученым советом СЭФ «27» июня 2018г. (протокол № 6)

Председатель ученого совета факультета Л.Н. Шмакова

Центральным методическим советом «27» июня 2018г. (протокол № 1)

Председатель ЦМС Е.Н. Касаткин

#### **Разработчики:**

Зав. кафедрой менеджмента и товароведения, к.т.н., доцент Л.Н. Шмакова

#### **Рецензенты**

Заведующий магазином ООО «Торговый дом «Вятушка»  
розничный магазин № 3 Т.В. Шуракова

Доцент кафедры менеджмента и товароведения ФГБОУ ВО  
Кировский ГМУ Минздрава России, к.в.н. Е.В. Видякина

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП	4
1.1. Цель изучения дисциплины (модуля)	4
1.2. Задачи изучения дисциплины (модуля)	4
1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП	5
1.4. Объекты профессиональной деятельности	6
1.5. Виды профессиональной деятельности	6
1.6. Формируемые компетенции выпускника	6
Раздел 2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы	15
Раздел 3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)	15
3.1. Содержание разделов дисциплины (модуля)	15
3.2. Разделы дисциплины (модуля) и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами	18
3.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий	19
3.4. Тематический план лекций	19
3.5. Тематический план практических занятий (семинаров)	21
3.6. Самостоятельная работа обучающегося	22
3.7. Лабораторный практикум	22
3.8. Примерная тематика курсовых проектов (работ), контрольных работ	23
Раздел 4. Перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения дисциплины (модуля)	25
4.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)	25
4.2. Перечень основной и дополнительной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)	25
4.2.1. Основная литература	25
4.2.2. Дополнительная литература	25
4.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)	26
4.4. Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю), программного обеспечения и информационно-справочных систем	26
4.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)	27
Раздел 5. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля)	28
Раздел 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)	29
Раздел 7. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)	30

## **Раздел 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения ОПОП**

### **1.1. Цель изучения дисциплины (модуля)**

Цель дисциплины – сформировать у студентов системное представление об основах коммерческой деятельности в розничных и оптовых торговых предприятиях применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высококонкурентного потребительского рынка.

### **1.2. Задачи изучения дисциплины (модуля)**

*В рамках подготовки к торгово-закупочной деятельности:*

осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;  
организация закупок и приемки потребительских товаров по категориям и однородным группам;

изучение и прогнозирование покупательского спроса населения, изучение и обобщение заявок и заказов покупателей на приобретение и поставку товаров, учет и анализ неудовлетворенного спроса;

анализ структуры ассортимента и его оптимизация с целью увеличения объемов продаж;

изучение поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству, безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;

согласование условий договора с поставщиками с учетом требований национальных и международных стандартов, условий нормативных и технических документов;

осуществление связей с поставщиками, контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования);

организация учета и контроля за оптовыми закупками для обеспечения надлежащего ассортимента и качества товаров;

подготовка данных для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам;

*в рамках подготовки к организационно-управленческой деятельности в области товарного менеджмента:*

изучение новых тенденций развития спроса на все группы товаров с учетом социально-психологических особенностей обслуживаемого сегмента потребителей;

менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья;

менеджмент качества и безопасности потребительских товаров на всех этапах производства и товародвижения;

управление ассортиментом торгового предприятия;

внедрение на торговом предприятии современных методов товарного маркетинга, категорийного менеджмента и мерчандайзинга;

организация и оказание консалтинговых услуг по характеристике потребительских свойств отдельных категорий и видов товаров, ознакомление покупателей с потребительскими свойствами и преимуществами новых товаров;

оформление документации на получение, реализацию и (или) отгрузку товаров в соответствии с утвержденными правилами;

контроль за наличием товарных ресурсов и их качеством на распределительных складах и торговых предприятиях, осуществление контроля за сроками годности и хранения товаров;

управление сбытом товаров и проведение оперативного учета реализации товаров, составление обзоров конъюнктуры, отчетности по установленным формам, оформление документов, связанных с поставкой и реализацией товаров;

управление товарооборотом на предприятии, применение мер к ускорению оборачиваемости товаров, сокращению товарных потерь, изучение причин образования сверхнормативных товарных ресурсов и неликвидов, разработка мер по их реализации;

разработка мероприятий, направленных на соблюдение прав потребителей, анализ претензий

и подготовка материалов по рассмотрению претензий покупателей;

*в рамках подготовки к оценочно-аналитической деятельности:*

проведение документальной идентификации и установление ассортиментной принадлежности товаров, выявление фальсифицированной и контрафактной продукции;

оценка соответствия безопасности и качества товаров требованиям технических регламентов, положениям стандартов или технических условий, условиям договоров, информации, приведенной в товарно-сопроводительных документах;

проведение диагностики дефектов потребительских товаров и выявление причин их возникновения;

товароведческая оценка рыночной стоимости товаров на основе анализа потребительских свойств;

определение характера, размера и порядка списания товарных потерь;

недопущение попадания в продажу (или изъятие из продажи) товаров ненадлежащего качества, с истекшим сроком годности и имеющих критические дефекты;

изучение спроса и анализ показателей ассортимента с целью оптимизации ассортимента торгового предприятия;

анализ конъюнктуры товарного рынка, закономерностей и тенденций формирования потребностей и спроса населения;

*в рамках подготовки к торгово-технологической деятельности:*

проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;

ведение оперативного учета товародвижения;

контроль за соблюдением правил упаковывания и маркирования, сроков годности и условий хранения товаров на складе и в торговом зале предприятия;

составление заявок на поставку товаров, определение соответствия товаров требованиям к качеству, безопасности и экологии, установленных техническими регламентами, стандартами, техническими условиями, документами;

контроль за сбытом товаров, анализ факторов, влияющих на сбыт, разработка предложений по увеличению объема продаж, анализ перспектив сбыта новых товаров с учетом их потребительских свойств, тенденций изменения спроса населения, разработка предложений по увеличению объема продаж;

контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств, в том числе: по срокам поступления товаров, в согласованном ассортименте, по качеству и количеству; выявление дефектов, установление нарушений условий товародвижения, составление претензий контрагентам;

контроль за соблюдением правил торговли, правил товарного соседства и формирования товарных партий при транспортировании и хранении;

оптимизация основных технологических операций на этапах реализации товаров, управление процессами предреализационной подготовки товаров и утилизации отходов;

разработка и организация оказания торговых услуг покупателям, разработка предложений по реализации сопутствующих и новых товаров;

соблюдение нормативов товарных запасов, проверка товарных остатков на складе предприятия, проведение инвентаризации товаров с учетом норм естественной убыли, разработка мероприятий по сокращению товарных потерь;

контроль над соблюдением санитарно-гигиенических требований в торговом предприятии.

### **1.3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:**

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» относится к блоку Б1. Дисциплины базовой части.

Основные знания, необходимые для изучения дисциплины формируются при изучении дисциплин: Русский язык и культура речи, Бухгалтерский учет в торговле, Теоретические основы товароведения и экспертизы, Стандартизация, подтверждение соответствия и метрология, Технология хранения и транспортирования продовольственных товаров.

Является предшествующей для изучения дисциплин: Товароведение и экспертиза товаров растительного происхождения, Товароведение и экспертиза товаров животного происхождения,

Товарный менеджмент, Информационное обеспечение коммерческой деятельности, Правовое регулирование коммерческой деятельности, Маркетинг.

#### **1.4. Объекты профессиональной деятельности**

Объектами профессиональной деятельности выпускников, освоивших рабочую программу дисциплины (модуля), являются:

потребительские товары на стадиях изучения спроса, проектирования, производства, закупки, транспортирования, хранения, реализации, использования (потребления или эксплуатации) и управления качеством;

сырье, материалы, полуфабрикаты, процессы производства, формирующие потребительские свойства товаров;

методы оценки потребительских свойств и установления подлинности товаров;

современные технологии упаковки, новые упаковочные материалы и маркировка товаров;

национальные и международные нормативные и технические документы, устанавливающие требования к безопасности и качеству потребительских товаров, условиям их хранения, транспортирования, упаковке и маркировке, реализации, утилизации, использованию (потреблению или эксплуатации), обеспечивающие процесс товародвижения;

оперативный учет поставки и реализации товаров, анализ спроса и оптимизация структуры ассортимента, товарооборота и товарного обеспечения, товарных запасов, инвентаризация товаров;

инновационные технологии хранения, подготовки к продаже, реализации, использованию (потреблению или эксплуатации) товаров, сокращения товарных потерь;

методы приемки по количеству и качеству, идентификации, оценки и подтверждения соответствия продукции установленным требованиям и заявленным характеристикам, анализа претензий, состояния и динамики спроса.

#### **1.5. Виды профессиональной деятельности**

Изучение данной дисциплины (модуля) направлено на подготовку к следующим видам профессиональной деятельности:

- торгово-закупочная деятельность;
- организационно-управленческая деятельность в области товарного менеджмента;
- оценочно-аналитическая деятельность;
- торгово-технологическая деятельность.

#### **1.6. Формируемые компетенции выпускника**

Процесс изучения дисциплины (модуля) направлен на формирование у выпускника следующих компетенций:

№ п/п	Номер/индекс компетенции	Результаты освоения ОПОП (содержание компетенции)	Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю)			Оценочные средства	
			Знать	Уметь	Владеть	Для текущего контроля	Для промежуточной аттестации
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ОК-4	способностью использовать основы правовых знаний в различных сферах деятельности	3.3 Основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы. Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности	У.3 Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность. Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.	В.3 Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
2	ОК-7	способностью к самоорганизации и самообразованию	3.2 Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации	У.2 Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу.	В.2 Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками пере-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая

			и самообразования для достижения поставленной цели.	Подбирать литературу по исследуемому вопросу.	дачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.		работа
3	ОПК-1	осознанием социальной значимости своей будущей профессии, стремлением к саморазвитию и повышению квалификации	3.1 Профессиональные функции в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальную значимость своей будущей профессии	У.1 Формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В.1 Навыками саморазвития и методами повышения квалификации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
4	ОПК-2	способностью находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях	3.1 Теоретические основы организации и управления предприятием.	У.1 Находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование.	В.1 Навыками организационной работы. Навыками постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыками разработки, принятия и реализации управленческих решений.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа



5	ОПК-3	умением использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	3.1 Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки	У.1 Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	В.1 Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
6	ОПК-5	способностью применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгово-технологического процесса и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров	3.3 Современный уровень организации торгово-технологических процессов	У.3 Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов	В.3 Современной технологией торговли	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
			3.6 Основы законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	У.6 Принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	В.6 Основами законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
7	ПК-1	умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	3.1 Критерии выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	У.1 Осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	В.1 Навыками анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

8	ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгово-закупочной деятельности	3.1 Правила организации закупки, поставки товаров. Виды договоров, правила заключения договоров	У.1 Организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	В.1 Практикой закупки и поставки товаров. Оформление и контроля договорных обязательств.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
9	ПК-3	умением анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения	3.1 Требования нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций	У.1 анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения	В.1 Навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
10	ПК-4	системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием,	3.1 Основы товарного менеджмента и товарную логистику. Основы экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	У.1 Организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценно-	В.1 Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортировани-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

		хранением, приемкой и реализацией товаров		стей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	ем, хранением, приемкой и реализацией товаров		
11	ПК-5	способностью применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	3.1 Принципы товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	У.1 Применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	В.1 Основами продвижения товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
12	ПК-6	навыками управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	3.1 Объекты товароведной деятельности, основные характеристики товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров.	У.1 Определять и анализировать основные характеристики товаров.	В.1 Навыками управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
13	ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	3.1 Методы изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципы формирования ассортимента и	У.1 Анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.	В.1 Методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

			управления товарными потоками на всех этапах товародвижения				
			3.2 Факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров	У.2 Изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента	В.2 Методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
14	ПК-8	знанием ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	3.1 Ассортимент и потребительские свойства товаров, факторы, формирующие и сохраняющие качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	У.1 Определять показатели ассортимента и качества товаров.	В.1 Методами классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
15	ПК-9	знанием методов идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции, сокращения и предупреждения товарных потерь	3.2 Виды, причины возникновения товарных потерь и порядок их списания.	У.2 Определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление.	В.2 Методами определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

16	ПК-11	умением оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	3.1 Нормативные документы, устанавливающие требования к товарной информации.	У.1 Оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации.	В.1 Методами и средствами оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
17	ПК-13	умением проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам	3.1 Нормативную и техническую документацию по приемке товаров.	У.1 Проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности.	В.1 Навыками приемки товаров по количеству, качеству, комплектности.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
18	ПК-14	способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продаж согласно стандартам мерчендайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по преду-	3.1 Требования к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров.	У.1 Осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В.1 Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
			3.2 Мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь.	У.2 Выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь, разрабатывать предложения по предупреждению и сокра-	В.2 Навыками работы предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

		преждению и сокращению товарных потерь		щению товарных потерь.			
			3.3 Основы и правила мерчандайзинга.	У.3 Анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга.	В.3 Методами выкладки товаров в местах продаж.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
19	ПК-15	умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	3.3 Перечень и содержание товарно-сопроводительной документации	У.3 Оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров	В.3 Навыками оформления документации по учету торговых операций	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
			3.4 Виды, порядок проведения инвентаризации	У.4 Проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	В.4 Навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

## Раздел 2. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Общая трудоемкость дисциплины составляет 7 зачетных единиц, 252 час.

Вид учебной работы	Всего часов	Семестры			
		№ 5	№ 6		
1	2	3	4		
Контактная работа (всего)	30	10	20		
в том числе:					
Лекции (Л)	10	2	8		
Практические занятия (ПЗ)	20	8	12		
Семинары (С)	-	-	-		
Лабораторные занятия (ЛР)	-	-	-		
Самостоятельная работа (всего)	213	98	115		
В том числе:					
- Курсовая работа	75	50	25		
- Контрольная работа	55	10	45		
- Работа с рекомендуемой литературой	40	20	20		
- Поиск учебной информации в Интернете	26	16	10		
- Реферат	7	2	5		
- Подготовка к промежуточной аттестации	10	-	10		
Вид промежуточной аттестации	экзамен	контактная работа (ПА)	3	-	3
		самостоятельная работа	6	-	6
Общая трудоемкость (часы)		252	108	144	
Зачетные единицы		7	3	4	

## Раздел 3. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам)

### 3.1. Содержание разделов дисциплины (модуля)

№ п/п	Код компетенции	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Содержание раздела
1	2	3	4
1.	ОК – 4,7 ОПК – 1,2,3,5	Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности	<p>Понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети.</p> <p>Классификации розничной торговой сети.</p> <p>Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей.</p> <p>Классификация розничной торговой сети по стационарности, специализации, типу розничных торговых предприятий.</p> <p>Понятие формата розничного торгового предприятия. Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.</p> <p>Материально-техническая база розничной торговли. Классификация торговых зданий и требования, предъявляемые к ним. Показатели,</p>

			характеризующие развитие материально-технической базы розничной торговой сети.
2.	ОК – 4,7 ОПК – 1,2,3,5	Размещение розничного торгового предприятия	<p>Алгоритм (этапы выбора) принятия решения о месторасположении розничного торгового предприятия. Выбор региона расположения торгового предприятия. Индекс насыщения торговыми услугами.</p> <p>Принципы размещения розничной торговой сети. Выбор типа места расположения торгового предприятия (отдельно стоящие торговые предприятия, центральные деловые районы, торговые центры). Преимущества и недостатки различных типов места расположения. Определение и классификация торговых центров.</p> <p>Определение торговой зоны розничного торгового предприятия. Характеристика ближней, средней и дальней торговых зон магазина. Факторы, влияющие на изменение размера торговой зоны. Форма и структура торговых зон магазина.</p> <p>Оценка и выбор конкретного места расположения розничного торгового предприятия. Факторы, определяющие место расположения розничного торгового предприятия: характеристика их влияния на эффективность деятельности магазина.</p>
3.	ОК – 4,7 ОПК – 1, 2, 3, 5 ПК – 1, 2, 4, 7, 8, 9, 11, 14, 15	Организация торгового обслуживания покупателей	<p>Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции. Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Показатели оценки качества торгового обслуживания. Понятия скорости и культуры торгового обслуживания.</p> <p>Формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.</p> <p>Услуга розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования к услугам торговли.</p> <p>Правовые аспекты продажи товаров в розничной торговле. Правила, регулирующие деятельность розничных торговых предприятий. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила розничной торговли. Защита прав потребителей. Организация государственного контроля торговли.</p>
4.	ОПК – 2, 3, 5 ПК – 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 11, 13, 14, 15	Технология розничных торговых предприятий	<p>Понятие концептуального магазиностроения, его основные этапы. Состав и взаимосвязь помещений магазина, их классификация. Требования нормативной документации, предъявляемые</p>



			<p>к технологической планировке магазина.</p> <p>Этапы технологического проектирования торговых помещений магазина. Определение оптимального размера и устройства торгового зала. Значение планировки торгового зала как одного из инструментов мерчандайзинга. Требования, предъявляемые к планировке торгового зала магазина. Расположение системы «вход-выход» в торговом зале. Разделение торгового зала на функциональные зоны и расположение там товарных категорий. Проблема «сильных» и «слабых» мест расположения товаров в торговом зале и пути ее решения.</p> <p>Технология приемки товаров в магазине. Технология хранения и подготовки товаров к продаже. Формирование ассортимента товаров в розничной торговле. Задачи и методы изучения покупательского спроса. Понятие о торговом ассортименте. Сущность и значение закупочной работы. Технология закупки товаров.</p>
5.	ОПК – 1, 2, 3, 5 ПК – 1, 2, 3, 5, 6, 8, 13, 14, 15	Роль оптовых посредников в системе товароснабжения	<p>Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) по степени универсализации (специализации) их деятельности др.);</li> <li>2) по их принадлежности (подчиненности) - независимые, формально-независимые, зависимые. Особенность деятельности посреднических предприятий-дистрибьютеров, дробберов, оптовиков-купцов, комиссионеров, фандеров, агентов, консигнаторов, брокеров;</li> <li>3) по организационным основам деятельности (договорные, организованные государством);</li> <li>4) по праву собственности на товар.</li> </ol> <p>Экономическая целесообразность и необходимость деятельности оптовых предприятий в системе товароснабжения. Система услуг, оказываемых контрагентам хозяйственных связей. Организационные структуры управления. Создание вертикально и горизонтально интегрированных систем в оптовой торговле. Факторы, влияющие на выбор поставщиков-посредников. Мероприятия по осуществлению системы стимулирования продвижения товаров на рынок в оптовой торговле. Особенности функционирования различных посреднических фирм на рынке товаров и услуг.</p>
6	ОПК – 2, 3 ПК – 5, 7, 15	Склады и их роль в коммерческой деятельности	<p>Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Складское оборудование. Особенности планировочно-технологических решений.</p>

7	ОПК – 2, 3 ПК – 14. 15	Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли	<p>Роль транспорта в торговле. Виды транспорта, используемого для транспортировки грузов в торговле. Особенности функционирования в торговле железнодорожного, автомобильного, воздушного, водного, гужевого транспорта. Эффект от использования различных видов транспорта в торговле. Состав технического обеспечения и материально-техническая база транспорта. Классификация железнодорожных и автомобильных транспортных средств. Особенности и сфера применения различных видов транспорта. Техничко-экономические показатели эффективности использования железнодорожного и автомобильного транспортного средства. Особенности перевозки товаров водным и воздушным транспортным средством.</p> <p>Понятие и содержание транспортно-экспедиционных операций. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания. Документальное оформление перевозок.</p> <p>Понятие транспортного тарифа. Виды тарифов на перевозку товаров различным транспортом. Факторы, влияющие на величину тарифов на перевозку.</p>
---	---------------------------	---	--

### 3.2. Разделы дисциплины (модуля) и междисциплинарные связи с обеспечиваемыми (последующими) дисциплинами

№ п/п	Наименование обеспечивающих (последующих) дисциплин	№№ разделов данной дисциплины, необходимых для изучения обеспечиваемых (последующих) дисциплин						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Товароведение и экспертиза товаров животного происхождения			+	+		+	
2	Товароведение и экспертиза товаров растительного происхождения			+	+		+	
3	Товарный менеджмент			+	+			
4	Товароведение упаковочных материалов и тары			+	+		+	
5	Информационное обеспечение коммерческой деятельности	+		+	+			
6	Правовое регулирование коммерческой деятельности	+		+	+			+
7	Маркетинг				+	+		

### 3.3. Разделы дисциплины (модуля) и виды занятий

№ п/п	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Л	ПЗ	ЛЗ	Сем	СРС	Всего часов
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности	2	2			30	34
2	Размещение розничного торгового предприятия	-	2			30	32
3	Организация торгового обслуживания покупателей	2	6			30	38

4	Технология розничных торговых предприятий		2	4			30	36
5	Роль оптовых посредников в системе товароснабжения		2	2			33	37
6	Склады и их роль в коммерческой деятельности		2	2			30	34
7	Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли		-	2			30	32
	Вид промежуточной аттестации:	экзамен	контактная работа (ПА)					3
			самостоятельная работа					6
	Итого:		10	20			213	252

### 3.4. Тематический план лекций

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика лекций	Содержание лекций	Трудоемкость (час)	
				5 семестр	6 семестр
1	2	3	4	5	6
1	1	Понятие, сущность, основные функции, классификация розничной торговой сети.	<p>Понятие формата розничного торгового предприятия. Систематизация форматов розничных торговых предприятий по совокупности признаков. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары.</p> <p>Материально-техническая база розничной торговли. Показатели, характеризующие развитие материально-технической базы розничной торговой сети. Организационно-правовые формы торговых предприятий. Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей.</p> <p>Классификация розничной торговой сети по стационарности, специализации, типу розничных торговых предприятий. Классификация торговых зданий и требования, предъявляемые к ним.</p>	2	
2	3	Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции.	<p>Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Показатели оценки качества торгового обслуживания. Понятия скорости и культуры торгового обслуживания. Магазинные методы продажи товаров, их характеристика. Внемагазинные методы продажи товаров (прямая розничная торговля, прямые личные продажи; продажа товаров через торговые автоматы): их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.</p> <p>Услуга розничной торговли. Классификация услуг розничной торговли. Общие требования</p>		2

			к услугам торговли.		
3	4	Технология розничных торговых предприятий	Состав и взаимосвязь помещений магазина, их классификация. Требования нормативной документации, предъявляемые к технологической планировке магазина. Определение оптимального размера и устройства торгового зала. Значение планировки торгового зала как одного из инструментов мерчандайзинга. Требования, предъявляемые к планировке торгового зала магазина. Расположение системы «вход-выход» в торговом зале. Разделение торгового зала на функциональные зоны и расположение там товарных категорий. Проблема «сильных» и «слабых» мест расположения товаров в торговом зале и пути ее решения. Основы мерчандайзинга.		2
4	5	Роль оптовых посредников в системе товароснабжения	Оптовые торговые предприятия как посредническое звено в системе рыночных отношений. Классификация торгово-посреднических предприятий: 1) по степени специализации их деятельности; 2) по их принадлежности; 3) по организационным основам деятельности; 4) по праву собственности на товар. Экономическая целесообразность и необходимость деятельности оптовых предприятий в системе товароснабжения. Система услуг, оказываемых контрагентам хозяйственных связей.		2
5	6	Роль складов в системе товароснабжения.	Роль складов в системе товароснабжения. Классификация складов. Виды складских помещений и категории складских площадей. Складское оборудование. Особенности планировочно-технологических решений.		2
			ИТОГО	2	8

### 3.5. Тематический план практических занятий (семинаров)

№ п/п	№ раздела дисциплины	Тематика практических занятий (семинаров)	Содержание практических (семинарских) занятий	Трудоемкость (час)	
				5 семестр	6 семестр
1	2	3	4	5	6
1	1	Специализация и типизация розничных торговых предприятий	Деловая игра: открыть новое торговое розничное предприятие, определить тип и выбрать специализацию	2	
2	2	Принципы размещения розничной торговой сети.	Деловая игра: открыть новое торговое розничное предприятие, выбрать организационную структуру управления	2	
3	3	Методы продажи товаров, правила продажи товаров в кредит	Методы продажи товаров, правила продажи товаров. Услуги, оказываемые покупателям магазина. Закон ЗПП	4	2
4	4	Технология розничных торговых предприятий	Ознакомиться и дать сравнительную характеристику применяемых методов размещения и выкладки товаров в действующих сетевых магазинах «Глобус», «Магнит», «Пятерочка». Разработать предложения по улучшению организации процессов по организации торгового пространства, выкладки товаров в данных сетевых магазинах		4
5	5	Организация и технология приемки товаров на оптовых предприятиях	Организация и технология приемки товаров на оптовых предприятиях. Решение ситуационных задач, связанных с составлением акта по приемке товаров по количеству и качеству		2
6	6	Технико-экономические показатели работы склада	Ознакомление с планировкой основных операционных зон общетоварного склада Вычертить схему планировки основных операционных зон специального склада по хранению обуви и сложно-бытовой техники. Рассчитать потребность в складской площади специального склада. Рассчитать основные экономические показатели работы склада		2
7	7	Оформление транспортных документов на перевозку товаров	Изучить шаблоны документов, используемых при перевозке грузов. Составление договора об организации перевозок. Заполнение различных транспортных накладных.		2
			ИТОГО	8	12

### 3.6. Самостоятельная работа обучающегося

№ п/п	№ семестра	Наименование раздела дисциплины (модуля)	Виды СРС	Всего часов
1	2	3	4	5
1	5	Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	30
		Размещение розничного торгового предприятия	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	30
		Организация торгового обслуживания покупателей	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	30
		Технология розничных торговых предприятий	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	8
Итого часов в семестре:				98
2	6	Технология розничных торговых предприятий	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	22
		Роль оптовых посредников в системе товароснабжения	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	33
		Склады: их роль в коммерческой деятельности	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	30
		Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли	Контрольная работа, курсовая работа, работа с литературными источниками, поиск учебной информации в сети Интернет, подготовка к текущему и промежуточному контролю	30
Итого часов в семестре:				115
Всего часов на самостоятельную работу:				213

**3.7. Лабораторный практикум - учебным планом не предусмотрен**

**3.8. Примерная тематика курсовых работ, контрольных работ**

**Темы курсовых работ**

1. Торговое предприятие как экономическая система управления.
2. Организация и развитие малых предприятий в торговле России.
3. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на потребительском рынке.
4. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на рынке товаров.
5. Исследование системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия, функционирующего на рынке товаров.
6. Системы управления розничной торговлей товаров на основе компьютерных программ.
7. Системы управления оптовой торговлей на основе компьютерных программ.
8. Системы управления товародвижением в розничной торговле.
9. Системы управления товародвижением в оптовой торговле
10. Системы управления складом в оптовой торговле.
11. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
12. Роль оптовой торговли в высокоразвитой рыночной экономике.
13. Исследование систем управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли (различных типов и видов).
14. Организация современных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
15. Организация и развитие оптовых торговых сетей в России.
16. Интеграция оптовой и розничной торговли в современных условиях.
17. Организация оптовой торговли за рубежом (на примере нескольких стран).
18. Организация розничной торговли за рубежом (на примере нескольких стран).
19. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.
20. Маркетинг закупок и сбыта товаров на предприятии оптовой торговли.
21. Моделирование коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли.
22. Системный подход к формированию коммерческих связей и организации распределения товаров в оптовой торговле.
23. Организация системы закупки и продажи товаров на предприятии оптовой торговли.
24. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.
25. Автоматизация торговых и информационных процессов на предприятии оптовой торговли.
26. Разработка процесса формирования торгового ассортимента в оптовой торговле.
27. Рационализация товарных потоков в распределительном центре сетевой компании.
28. Организация продажи товаров со склада предприятия оптовой торговли.
29. Развитие сервиса в оптовой торговле России.
30. Мерчандайзинг в организации оптовой торговли
31. Управление товародвижением в оптовой торговле.
32. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торговли.
33. Организация коммерческой деятельности предприятия (оптовой, розничной, фирмы) и пути ее совершенствования.
34. Организация современных форм розничной торговли.
35. Организация и развитие розничных торговых сетей в России.
36. Исследование систем управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли.
37. Стратегия развития коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
38. Организация и развитие франчайзинговых систем в розничной (оптовой) торговле.
39. Анализ и прогнозирование потребительского спроса на предприятии розничной торговли.
40. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияния на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.
41. Организация коммерческой деятельности предприятия розничной торговли с использованием маркетинга.
42. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
43. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.

44. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
45. Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность
46. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.
47. Управление товарными категориями в розничной торговле.
48. Организация закупки товаров и формирования коммерческих связей предприятий розничной торговли на потребительском рынке.
49. Организационно-экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
50. Исследование систем закупочной деятельности предприятий розничной торговли товарами (продовольственными, непродовольственными).
51. Организация закупок и поставок товаров на предприятии розничной торговли.
52. Организация закупок и поставок товаров на основе автоматизации товародвижения.
53. Планирование и организация закупок на предприятии розничной торговли.
54. Организация продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность.
55. Мониторинг торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли конкретными группами товаров.
56. Разработка стандарта обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли.
57. Исследование системы торгового обслуживания на предприятии розничной торговли.
58. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
59. Организация и развитие интернет-магазинов в розничной торговле.
60. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчандайзинга.
61. Организация торгового процесса отдела (на примере любой группы товаров) магазина на основе принципов мерчандайзинга.
62. Организация выставочно-ярмарочной деятельности на рынке товара.
63. Организация деятельности универсальной (специализированной) торгово-промышленной выставки.
64. Регулирование деятельности выставок и ярмарок на муниципальном (федеральном) уровне управления.
65. Организация деятельности универсальных (специализированных) ярмарок на муниципальном (федеральном) уровне управления.
66. Организация и управление коммерческой деятельностью на аукционе.
67. Организация современных форм аукционной торговли товарами.
68. Организация проведения торгов на муниципальном (федеральном) уровне управления.
69. Организация представления тендера (предложения) предприятием оптовой торговли (поставщиком товара) для участия в торгах.
70. Организация и управление коммерческой деятельностью на оптовом товарном рынке.
71. Методы анализа коммерческих процессов (коммерческой деятельности) торгового предприятия.
72. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности предприятия.
73. Разработка стратегии предприятия с целью выхода его на внешний рынок.
74. Предложение товаров и его формирование в условиях конкуренции.
75. Деятельность фирменных магазинов.
76. Деятельность супермаркетов (универсамов) в регионе (городе, районе).
77. Деятельность сетевых магазинов.
78. Электронная торговля: ее преимущества, оценка.
79. Дистанционная продажа: практика, проблемы, оценка.
80. Защита прав потребителей как фактор улучшения их обслуживания.
81. Формы и методы реализации товаров, их оценка.
82. Ассортиментная стратегия предприятия розничной торговли.
83. Анализ товарных запасов на предприятии.
84. Анализ поступления товаров на предприятии торговли.



85. Анализ и управление сбытовой деятельностью предприятия.  
 86. Повышение культуры и качества обслуживания покупателей в современных условиях.  
 87. Технология управления товарными запасами в торговле.  
 88. Реклама на местах продажи товаров и пути ее совершенствования.

**Темы контрольных работ: см. приложение Б.**

#### **Раздел 4. Перечень учебно-методического и материально-технического обеспечения дисциплины (модуля)**

##### **4.1. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)**

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля):

Самостоятельная аудиторная работа обучающихся

Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся

Методические указания по выполнению контрольной работы

Методические указания по выполнению курсовой работы

##### **4.2. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины (модуля)**

###### **4.2.1. Основная литература**

№ п/п	Наименование	Автор(ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров в библиотеке	Наличие в ЭБС
1	2	3	4	5	6
1	Коммерческая деятельность: учебник	Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов	2013, М.: Дашков и К	15	

###### **4.2.2. Дополнительная литература**

№ п/п	Наименование	Автор(ы)	Год, место издания	Кол-во экземпляров в библиотеке	Наличие в ЭБС
1	2	3	4	5	6
1	Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник	Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова	2017, М.: Дашков и К		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
2	Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов	О.В. Памбухчианц	2015, М.: Дашков и К		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»
3	Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров	И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов	2017, М.: Дашков и К		ЭБС «Университетская библиотека онлайн»

##### **4.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины (модуля)**

1. <http://www.rospotrebnadzor.ru/> Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека [Электронный ресурс].
2. <http://www.gost.ru/> Официальный сайт Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии [Электронный ресурс].
3. <http://www.interstandart.ru/> Официальный сайт информационной службы «Интерстандарт» Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии [Электронный ресурс].
4. [www.stq.ru/](http://www.stq.ru/) Официальный сайт РИА «Стандарты и качество». Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс].
5. <http://www.ozpp.ru/> Официальный сайт Общества защиты прав потребителей [Электронный ресурс].
6. [www.ozppou.ru](http://www.ozppou.ru/) – Общероссийская общественная организация «Общество защиты прав потребителей образовательных услуг» [Электронный ресурс].
7. [www.cnpe.spb.ru](http://www.cnpe.spb.ru/) – Центр независимой потребительской экспертизы [Электронный ресурс].
8. [www.konfor.ru](http://www.konfor.ru/) – Международная конфедерация обществ потребителей. [Электронный ресурс].
9. [http://www.mozp.org](http://www.mozp.org/) – Московское общество защиты прав потребителей. [Электронный ресурс].
10. [www.spros.ru](http://www.spros.ru/) – Журнал для потребителей «СПРОС» [Электронный ресурс].
11. [www.asq.org](http://www.asq.org/) – Официальный сайт Американского общества качества [Электронный ресурс].
12. <http://www.1gost.ru/> На данном сайте представлено большое количество национальных стандартов и других документов по стандартизации в РФ
13. <http://www.znaytovar.ru/> На сайте представлена подборка статей, посвященных характеристике потребительских свойств товаров, вопросам экспертизы и идентификации, обнаружения фальсификации товаров.
14. <http://www.falshivkam.net/> На данном сайте представлено большое количество статей и иллюстраций к ним, посвященных способам фальсификации товаров, методам борьбы с ними. Описаны меры по защите товарных знаков, представлен обширный музей фальсифицированных товаров.

#### **4.4. Перечень информационных технологий, используемых для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю), программного обеспечения и информационно-справочных систем**

Для осуществления образовательного процесса используются: мультимедийные презентации

В учебном процессе используется лицензионное программное обеспечение:

1. Договор MicrosoftOffice (версия 2003) №0340100010912000035\_45106 от 12.09.2012 (срок действия договора - бессрочный),
2. Договор MicrosoftOffice (версия 2007) №0340100010913000043\_45106 от 02.09.2013 (срок действия договора - бессрочный),
3. Договор MicrosoftOffice (версия 2010) № 340100010914000246\_45106 от 23.12.2014 (срок действия договора - бессрочный).
4. Договор Windows (версия 2003) №0340100010912000035\_45106 от 12.09.2012 (срок действия договора - бессрочный)
5. Договор Windows (версия 2007) №0340100010913000043\_45106 от 02.09.2013 (срок действия договора - бессрочный),
6. Договор Windows (версия 2010) № 340100010914000246\_45106 от 23.12.2014 (срок действия договора - бессрочный),
7. Договор Антивирус KasperskyEndpointSecurity для бизнеса – Стандартный RussianEdition. 100-149 Node 1 yearEducationalRenewalLicense от 12.07.2018, лицензии 685В-МУ\05\2018 (срок действия – 1 год),
8. Автоматизированная система тестирования Indigo Договор № Д53783/2 от 02.11.2015 (срок действия бессрочный, 1 год технической поддержки),
9. ПО FoxitPhantomPDF Стандарт, 1 лицензия, бессрочная, дата приобретения 05.05.2016

Обучающиеся обеспечены доступом (удаленным доступом) к современным профессиональным базам данных и информационно-справочным системам:

- 1) Научная электронная библиотека e-LIBRARY. Режим доступа: <http://www.e-library.ru/>.
- 2) Справочно-поисковая система Консультант Плюс – ООО «КонсультантКиров».
- 3) «Электронно-библиотечная система Кировского ГМУ». Режим доступа: <http://elib.kirovgma.ru/>.

- 4) ЭБС «Консультант студента» - ООО «ИПУЗ». Режим доступа: <http://www.studmedlib.ru>.
- 5) ЭБС «Университетская библиотека онлайн» - ООО «НексМедиа». Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru>.
- 6) ЭБС «Консультант врача» - ООО ГК «ГЭОТАР». Режим доступа: <http://www.rosmedlib.ru/>
- 7) ЭБС «Айбуке» - ООО «Айбуке». Режим доступа: <http://ibooks.ru>.

#### **4.5. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю)**

В процессе преподавания дисциплины (модуля) используются следующие специальные помещения:

- учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: № 1-406, 1-407 г. Киров, ул. К.Маркса,137 (1 корпус);

- учебные аудитории для проведения занятий семинарского типа: № 1-407, 1-415 г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1корпус);

- учебные аудитории для курсового проектирования (выполнения курсовых работ): №1-421, №1-418б, 1-415, г. Киров, ул. К. Маркса, 137;

- учебные аудитории для проведения групповых и индивидуальных консультаций: № 1-407, г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус);

- учебные аудитории для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации: № 1-414,1-415, г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус);

- помещения для самостоятельной работы: № 1-418б г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус); 1-читальный зал библиотеки г. Киров, ул. К.Маркса,137 (1 корпус);

- помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования: № 1-418а г. Киров, ул. К. Маркса, 137 (1 корпус).

Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа предлагаются наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины (модуля).

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду организации.

#### **Раздел 5. Методические рекомендации по организации изучения дисциплины (модуля)**

Процесс изучения дисциплины предусматривает: контактную (работа на лекциях и практических занятиях) и самостоятельную работу (самоподготовка к практическим занятиям, написание и защита рефератов, подготовка к решению ситуационных задач и подготовка к тестированию, написание контрольной работы, курсовой работы).

Основное учебное время выделяется на самостоятельную работу.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине выступают классические лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а также самостоятельная работа обучающихся.

При изучении учебной дисциплины (модуля) обучающимся необходимо освоить практические умения по технологии и организации работы предприятий оптовой и розничной торговли.

При проведении учебных занятий кафедра обеспечивает развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (путем проведения интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализа ситуаций и имитационных моделей, преподавания дисциплины (модуля) в форме курса, составленного на основе результатов научных исследований, проводимых Университетом, в том числе с учетом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей).

**Лекции:**

**Классическая лекция.** Рекомендуется при изучении тем: Понятие, сущность, основные функции, классификация розничной торговой сети. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения. Роль складов в системе товароснабжения. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзамену, а также для самостоятельной работы.

Изложение лекционного материала рекомендуется проводить в мультимедийной форме. Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

**Лекция-дискуссия** - обсуждение какого-либо вопроса, проблемы, рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы. Рекомендуется использовать при изучении тем: Организация процесса розничной продажи товаров, его основные операции. Технология розничных торговых предприятий.

Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая дискуссионную проблему, каждая сторона, оппонируя мнению собеседника, аргументирует свою позицию. Отличительной чертой дискуссии выступает отсутствие тезиса и наличие в качестве объединяющего начала темы.

### **Практические занятия:**

Практические занятия по дисциплине проводятся с целью приобретения практических навыков в области организации и управления коммерческой деятельностью.

Практические занятия проводятся в виде собеседований, обсуждений, работа в микрогруппах, отработки практических навыков по оценке ситуаций, связанных с профессиональной деятельностью, решения ситуационных задач, тестовых заданий.

Выполнение практической работы обучающиеся производят как в устном, так и в письменном виде, в виде презентаций и докладов.

Практическое занятие способствует более глубокому пониманию теоретического материала учебной дисциплины, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности обучающихся.

При изучении дисциплины используются следующие формы практических занятий:

- практикум по темам: Организация и технология приемки товаров на оптовых предприятиях. Техничко-экономические показатели работы склада. Оформление транспортных документов на перевозку товаров.

- семинар-дискуссия по темам: Методы продажи товаров, правила продажи товаров в кредит. Технология розничных торговых предприятий

- Деловая игра по темам: Специализация и типизация розничных торговых предприятий. Принципы размещения розничной торговой сети.

### **Самостоятельная работа:**

Самостоятельная работа студентов подразумевает подготовку по всем разделам дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» и включает подготовку к занятиям, написание рефератов, контрольных работ, курсовых работ, подготовку презентаций, подготовку к текущему контролю, подготовку к промежуточной аттестации.

Работа с учебной литературой рассматривается как вид учебной работы по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» и выполняется в пределах часов, отводимых на её изучение (в разделе СРС). Каждый обучающийся обеспечен доступом к библиотечным фондам университета и кафедры. Во время изучения дисциплины обучающиеся (под контролем преподавателя) самостоятельно оформляют рефераты и представляют их на занятиях. Написание реферата, контрольных работ, курсовых работ способствуют формированию навыков использования учебной и научной литературы, глобальных информационных ресурсов, способствует формированию мышления. Работа обучающегося в группе формирует чувство коллективизма и коммуникабельность. Обучение способствует воспитанию у обучающихся навыков саморазвития, организационной работы, постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения.

Исходный уровень знаний обучающихся определяется тестированием, собеседованием.

Текущий контроль освоения дисциплины проводится в форме устного опроса в ходе занятий, решения типовых ситуационных задач, тестового контроля, выполнения контрольных работ, курсовых работ, рефератов.

В конце изучения дисциплины (модуля) проводится промежуточная аттестация с использованием тестового контроля, собеседования, решения ситуационных задач.

Вопросы по дисциплине включены в государственную итоговую аттестацию выпускников.

## **Раздел 6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля) (приложение А)**

Изучение дисциплины следует начинать с проработки данной рабочей программы, методических указаний, прописанных в программе, особое внимание уделяется целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Успешное изучение дисциплины требует от обучающихся посещения лекций, активной работы на практических занятиях, выполнения всех учебных заданий преподавателя, ознакомления с базовыми учебниками, основной и дополнительной литературой. Лекции имеют в основном обзорный характер и нацелены на освещение наиболее трудных вопросов, а также призваны способствовать формированию навыков работы с научной литературой. Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендуемым программой.

Основным методом обучения является самостоятельная работа студентов с учебно-методическими материалами, научной литературой, Интернет-ресурсами.

Правильная организация самостоятельных учебных занятий, их систематичность, целесообразное планирование рабочего времени позволяют обучающимся развивать умения и навыки в усвоении и систематизации приобретаемых знаний, обеспечивать высокий уровень успеваемости в период обучения, получить навыки повышения профессионального уровня.

Основной формой промежуточного контроля и оценки результатов обучения по дисциплине является экзамен. На экзамене обучающиеся должны продемонстрировать не только теоретические знания, но и практические навыки, полученные на практических занятиях.

Постоянная активность на занятиях, готовность ставить и обсуждать актуальные проблемы дисциплины - залог успешной работы и положительной оценки.

Подробные методические указания к практическим занятиям и внеаудиторной самостоятельной работе по каждой теме дисциплины представлены в приложении А.

## **Раздел 7. Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю) (приложение Б)**

Оценочные средства – комплект методических материалов, нормирующих процедуры оценивания результатов обучения, т.е. установления соответствия учебных достижений запланированным результатам обучения и требованиям образовательной программы, рабочей программы дисциплины.

ОС как система оценивания состоит из следующих частей:

1. Перечня компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы.
2. Показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах формирования, описание шкал оценивания.
3. Типовые контрольные задания и иные материалы.
4. Методических материалов, определяющих процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций.

Оценочные средства для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине представлены в приложении Б.

**Приложение А к рабочей программе дисциплины**

**Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины  
«Организация и управление коммерческой деятельностью»**

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение

Направленность (профиль) ОПОП - «Товароведение и экспертиза в области функциональных, специализированных продуктов питания, пищевых и биологически активных добавок»

**Раздел 1. Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности**

**Тема 1.1: Специализация и типизация розничных торговых предприятий.**

**Цель:** Познакомить студентов с типами торговых предприятий. Овладение теоретическими знаниями о сущности и основных функциях торговой сети

**Задачи:**

менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья; управление ассортиментом торгового предприятия; внедрение на торговом предприятии современных методов товарного маркетинга, категорийного менеджмента и мерчандайзинга;

рассмотреть виды розничной торговой сети

обучить правильному определению типа и специализации магазина

изучить основные признаки, по которым определяется тип магазина

**Обучающийся должен знать:**

Основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы.

Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности

Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки.

Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.

Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки

Современный уровень организации торгово-технологических процессов

Объекты товароведной деятельности, основные характеристики товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров.

типы организационных структур управления и виды торговых предприятий по форме собственности

виды магазинов по специализации и типизации

понятие, экономическая сущность и основные функции розничной торговой сети

классификации розничной торговой сети

характеристику современных форматов розничных торговых предприятий, реализующих продовольственные и непродовольственные товары

показатели, характеризующие развитие материально-технической базы розничной торговой сети

**Обучающийся должен уметь:**

Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность.

Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.

Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.

Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов

определить тип и специализацию магазина по определенным признакам

рассчитывать показатели, характеризующие развитие материально-технической базы розничной торговой сети

### **Обучающийся должен владеть:**

Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности

Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.

Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил

Современной технологией торговли

основами планирования производственной деятельности предприятия

основами продвижения товаров

### **Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

#### **1. Ответить на вопросы по теме занятия**

- структура розничных торговых предприятий
- виды розничных торговых предприятий
- выбор типа и специализации магазина

#### **2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 1. Специализация и типизация розничных торговых предприятий.*

*Цель работы:* Познакомить студентов с типами торговых предприятий и.

*Методика проведения работы:*

Деловая игра: открыть новое торговое розничное предприятие, определить тип и выбрать специализацию

1. Цель работы: открыть новое торговое розничное предприятие, определить тип и выбрать специализацию

2. Методика проведения работы:

Открытие нового торгового предприятия:

- по стационарности
- по товарно-ассортиментному профилю
- по форме продаж и методу обслуживания
- по материально-технической базе
- по цене
- специализация и типизация предприятия
- название, вывеска
- распределение должностей

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

### **Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Ответить на вопросы для самоконтроля*

- понятие, значение и классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий  
- типы и типизация розничных торговых предприятий. Характеристика розничных торговых предприятий по уровню цен и по принадлежности

- характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей

- формат розничного торгового предприятия: понятие, основные и дополнительные характеристики. Характеристика современных форматов магазинов в продовольственной и непродовольственной рознице

- материально-техническая база розничной торговли. Классификация торговых зданий и требования, предъявляемые к ним. Количественные и качественные характеристики развития розничной торговой сети

3) *Проверить свои знания с использованием тестового контроля*

1. К стационарной сети относят

- а) магазины
- б) автомагазины
- в) павильоны
- г) киоски
- д) палатки

2. Мелкорозничная сеть представлена

- а) небольшими магазинами
- б) павильонами
- в) киосками
- г) небольшими магазинами, павильонами, киосками

3. Тип предприятия розничной торговли – это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей

- а) площади
- б) торговой площади
- в) ассортименту реализуемых товаров

4. Павильон – это оборудованное строение, имеющее торговый зал и помещение для ..., рассчитанное на одно или несколько рабочих мест

- а) хранения товарного запаса
- б) подготовки товаров к продаже
- в) хранения тары и вспомогательных материалов

4) *Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.*

5) *Подготовить реферат по темам:*

1. Корпоративные сети розничных торговых предприятий: особенности и перспективы развития в РФ.
2. Классификация розничной торговой сети и ее значение в оптимизации оперативных процессов в магазинах.
3. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий.
4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность магазина

б) *Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.*

### **Рекомендуемая литература:**

Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

## **Раздел 2. Размещение розничного торгового предприятия**

### **Тема 2.1: Принципы размещения розничной торговой сети.**

**Цель:** Познакомить студентов с принципами размещения розничной торговой сети. Овладение теоретическими знаниями о принципах размещения розничной торговой сети

#### **Задачи:**

осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;  
рассмотреть принципы размещения розничной торговой сети  
изучить зоны коммерческой активности и типы торговых пространств

#### **Обучающийся должен знать:**

Основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы.

Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки.

Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.

Современный уровень организации торгово-технологических процессов

виды магазинов по специализации и типизации

принципы размещения розничной торговой сети

Выбор региона расположения торгового предприятия

Индекс насыщения торговыми услугами

Выбор типа места расположения торгового предприятия

Преимущества и недостатки различных типов места расположения

#### **Обучающийся должен уметь:**

Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.

Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.



Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов

выбрать месторасположение вновь открываемого магазина  
провести оценку и выбор конкретного места расположения розничного торгового предприятия.  
рассчитать факторы, определяющие место расположения розничного торгового предприятия

**Обучающийся должен владеть:**

Современной технологией торговли

навыками постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов.

навыками управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов, методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии

**Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

- зоны коммерческой активности
- типы торговых пространств

**2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 2.* Принципы размещения розничной торговой сети.

*Цель работы:* Познакомить студентов с принципами размещения розничной торговой сети. Овладение теоретическими знаниями о принципах размещения розничной торговой сети.

*Методика проведения работы:*

Деловая игра: открыть новое торговое розничное предприятие

В новом торговом предприятии выбрать организационную структуру управления

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадах.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

**Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Ответить на вопросы для самоконтроля*

- Какие градостроительные факторы влияют на размещение магазинов и торговых центров?
- Каковы принципы размещения розничной торговой сети?
- Какие факторы влияют на изменение размера торговой зоны
- Назовите формы и структуру торговых зон магазина

3) *Подготовить реферат по темам:*

1. Методы размещения розничной торговой сети и их роль в повышении социальной значимости торговли.
2. Размещение розничной торговой сети как условие активизации процесса продажи товаров.
3. Размещение магазина как устойчивый фактор его конкурентного преимущества (на основании реальных примеров розничных торговых предприятий).
4. Создание торгово-развлекательных центров в России: состояние и перспективы развития.

4) *Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.*

5) *Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.*

**Рекомендуемая литература:**

Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Памбухчианц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов. - М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

**Раздел 3. Организация торгового обслуживания покупателей**

**Тема 3.1: Методы продажи товаров, правила продажи товаров в кредит.**

**Цель:** Познакомить студентов с методами продажи товаров. Овладение теоретическими знаниями об ор-

ганизация процесса розничной продажи товаров, его основных операций.

**Задачи:**

осуществление торгово-закупочной деятельности и повышение ее эффективности;  
изучение и прогнозирование покупательского спроса населения, изучение и обобщение заявок и заказов покупателей на приобретение и поставку товаров, учет и анализ неудовлетворенного спроса;  
менеджмент и организация процессов товародвижения на всех этапах жизненного цикла товаров и сырья;  
менеджмент качества и безопасности потребительских товаров на всех этапах производства и товародвижения;

управление ассортиментом торгового предприятия;

внедрение на торговом предприятии современных методов товарного маркетинга, категорийного менеджмента и мерчандайзинга;

организация и оказание консалтинговых услуг по характеристике потребительских свойств отдельных категорий и видов товаров, ознакомление покупателей с потребительскими свойствами и преимуществами новых товаров;

разработка мероприятий, направленных на соблюдение прав потребителей, анализ претензий и подготовка материалов по рассмотрению претензий покупателей;

недопущение попадания в продажу (или изъятие из продажи) товаров ненадлежащего качества, с истекшим сроком годности и имеющих критические дефекты;

контроль за соблюдением правил торговли, правил товарного соседства и формирования товарных партий при транспортировании и хранении;

оптимизация основных технологических операций на этапах реализации товаров, управление процессами предреализационной подготовки товаров и утилизации отходов;

разработка и организация оказания торговых услуг покупателям, разработка предложений по реализации сопутствующих и новых товаров;

контроль над соблюдением санитарно-гигиенических требований в торговом предприятии.

рассмотреть все методы продажи товаров

обучить внемагазинным методам продажи товаров

изучить правила продажи товаров в кредит

Рассмотреть формы обслуживания покупателей, применяемые в розничной торговле

**Обучающийся должен знать:**

Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки.

Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.

Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки

Современный уровень организации торгово-технологических процессов

Основы товарного менеджмента и товарную логистику.

все методы продажи товаров и их характеристику

системы торгового обслуживания при различных формах продажи товаров

качество торгового обслуживания

правила продажи отдельных видов товаров

основы законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей

**Обучающийся должен уметь:**

Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность.

Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.

Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.

Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов

Принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.

Анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения

Организовывать процессы товародвижения.

определять метод продажи товаров в розничных торговых предприятиях

**Обучающийся должен владеть:**

Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности

Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.

Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил

Современной технологией торговли

Основами законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей

Навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров

Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров

Основами продвижения товаров

Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров

Методами выкладки товаров в местах продаж

навыками изложения самостоятельной точки зрения, анализа и логического мышления, публичной речи, морально-этической аргументации, ведения дискуссий и круглых столов, принципами этики торговли

**Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

- магазинные методы продажи товаров

- внемагазинные методы продажи товаров

**2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 3.* Методы продажи товаров, правила продажи товаров в кредит.

*Цель работы:* Познакомить студентов с методами продажи товаров. Овладение теоретическими знаниями об организации процесса розничной продажи товаров, его основных операций.

*Методика проведения работы:*

Изучить методы продажи товаров,

Изучить правила продажи товаров.

Рассмотреть услуги, оказываемые покупателям магазина.

Изучить Закон РФ «О защите прав потребителей».

Изучить организацию государственного контроля торговли

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

**Решить ситуационные задачи:**

1. К директору магазина «Хлеб» обратилась возмущенная покупательница и положила на стол директора разрезанную булку хлеба столового, в которой на срезе видны нити от мешковины. Что должен предпринять директор магазина?

1) Принять хлеб обратно, вернуть деньги

2) Обменять на качественный

3) Отказать покупателю, отправить к производителю

2. В магазин поступил новый вид сыра. Покупатель попросил попробовать его. Как должен поступить продавец?

1) Дать попробовать сыр покупателю

2) Отказать покупателю

3) Взвесить небольшой кусочек, покупателю оплатить

3. Покупательница купила 3 м ткани, но оказалось, что ткань разочаровалась. Можно ли обменять данный товар? Если можно, то в какой срок?

1) ткани возврату и обмену не подлежат

2) обменять можно в течение 14 дней

3) обменять можно в течение 5 дней

4. За нарушение предусмотренных статьями 20, 21 и 22 Закона О защите прав потребителей сроков, а также за невыполнение (задержку выполнения) требования потребителя о предоставлении ему на период ремонта (замены) аналогичного товара продавец (изготовитель, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер), допустивший такие нарушения, уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку (пеню). В каком размере выплачивают неустойку?

1) 1% цены товара

2) 10% цены товара

3) на усмотрение продавца

**Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и*

рекомендуемой учебной литературы.

2) Ответить на вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятиям «форма торгового обслуживания» и «методы продажи товаров».
2. Назовите и поясните порядок использования различных видов магазинных карточек.
3. Разберите сущность трех вариантов организации пунктов обслуживания по смарт-картам.
4. Сформируйте проблемы, решение которых позволит расширить масштабы деятельности электронной торговли.
5. Что предусматривают требования социального назначения услуги торговли?
6. Что включается в понятие функциональной пригодности услуги розничной торговли?
7. Требования технологичности услуги торговли предусматривают какие аспекты?

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Формы продажи товаров -
  - а) магазинные
  - б) магазинные и внемагазинные
  - в) самообслуживание
  - г) продажа по образцам
2. Безопасность услуги торговли представляет собой комплекс свойств услуги, проявление которых при обычных условиях ее оказания не подвергает недопустимому риску ... потребителя.
  - а) жизнь, здоровье и имущество
  - б) жизнь
  - в) жизнь и здоровье
3. Примером формы торгового обслуживания может быть
  - а) салонное обслуживание
  - б) самообслуживание
  - в) обслуживание продавцом-консультантом в магазинах самообслуживания
4. Скорость торгового обслуживания – среднее время, затрачиваемое на обслуживание ...
  - а) одного покупателя
  - б) всех покупателей, находящихся в торговом зале
  - в) одним кассиром-контролером
5. Установите последовательность операций с товарами до предложения их покупателям:
  - 1) разгрузка транспортных средств;
  - 2) доставка товара в зону приема;
  - 3) приемка товара по количеству и качеству;
  - 4) доставка товара в зону хранения, подготовка к продаже или непосредственно в торговый зал в зависимости от степени готовности к продаже);
  - 5) хранение товаров;
  - 6) подготовка к продаже;
  - 7) перемещение в торговый зал, выкладка на торговом оборудовании.

6. Установите соответствие

1. потребитель	А) организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, производящие товары для реализации потребителям
2. изготовитель	Б) организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителям по договору купли-продажи
3. исполнитель	В) гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности
4. продавец	Г) организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, выполняющие работы или оказывающие услуги потребителям по возмездному договору
5. импортер	Д) организация, осуществляющая определенную деятельность, или организация, созданная на территории Российской Федерации изготовителем (продавцом), в том числе иностранным изготовителем (иностранном продавцом), выполняющие определенные функции на основании договора с изготовителем (продавцом) и уполномоченные им на принятие и удовле-

	творение требований потребителей в отношении товара ненадлежащего качества, либо индивидуальный предприниматель, зарегистрированный на территории Российской Федерации, выполняющий определенные функции на основании договора с изготовителем (продавцом), в том числе с иностранным изготовителем (иностранном продавцом), и уполномоченный им на принятие и удовлетворение требований потребителей в отношении товара ненадлежащего качества
6. уполномоченная изготовителем (продавцом) организация или уполномоченный изготовителем (продавцом) индивидуальный предприниматель	Е) организация независимо от организационно-правовой формы или индивидуальный предприниматель, осуществляющие импорт товара для его последующей реализации на территории Российской Федерации

### 7. Установите соответствие

1. срок годности	А) период, в течение которого изготовитель (исполнитель) обязуется обеспечивать потребителю возможность использования товара (работы) по назначению и нести ответственность за существенные недостатки
2. срок службы	Б) период, в течение которого в случае обнаружения в товаре (работе) недостатка изготовитель (исполнитель), продавец, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны удовлетворить требования потребителя
3. гарантийный срок	В) период, по истечении которого товар (работа) считается непригодным для использования по назначению.

### 8. Установите последовательность операций обслуживания покупателей

- 1) встреча покупателей;
- 2) предложение, показ товара;
- 3) отбор товаров покупателями;
- 4) расчет за отобранные товары;
- 5) оказание покупателям дополнительных услуг.

#### 4) Решить ситуационные задачи:

1. Гражданин Иванов привез холодильник в ремонтную мастерскую фирмы-производителя. Холодильник не приняли, сказав, что запчастей нет, так как данную модель холодильника сняли с производства год назад. Обязана ли мастерская принять холодильник на ремонт? Может ли покупатель в данной ситуации обменять холодильник на аналогичную модель? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)

2. Гражданка Петрова собралась приобрести в магазине понравившееся ей кресло. Но продавец сказал, что это кресло продается только в комплекте с пуфиком. Она долго спорила с продавцом, отстаивая свое право купить кресло, но в итоге ей пришлось купить полный комплект. Может ли гражданка Петрова потребовать возмещения убытков, вследствие нежелательной покупки пуфика? Прав ли в данной ситуации продавец? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-3, ПК-14)

3. Гражданин купил комплект постельного белья в подарок жене, но оказалось, что пододеяльник не подходит по размеру. Можно ли обменять данный товар? Если можно, то в какой срок? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-14)

4. Покупательница обратилась в магазин с просьбой принять назад сапоги женские, не подошедшие ей по размеру и вернуть деньги. Товар был приобретен несколько часов назад. Заведующий отделом отказался произвести такой обмен. Кто прав в данной ситуации? Ваши действия в качестве заведующего? Ответ обоснуйте. (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-14)

5. Покупатель приобрел в магазине 12.03 сыр, а 13.03 обратился в магазин с жалобой о некачественном сыре. 13.03 государственным инспектором по качеству товаров установлено: сыр Костромской жирность 45%, выработанный заводом № 26 Кировской области 14.01 т.г. варка № 3, имеет следующие показатели: хороший вкус, но слабовыраженный аромат, рыхлую, крошливую консистенцию, губчатый рису-

нок, поврежденную корку и частично осыпавшийся парафин. Сделайте вывод об обоснованности жалобы покупателя. Какое решение должен принять директор на основании Закона РФ «О защите прав потребителей»? Укажите причины дефектов. Составьте маркировку на данный вид сыра. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14)

6. В магазин обратилась с жалобой покупательница, которая приобрела карамель «Клубника со сливками», просила вернуть ей деньги. Директор магазина не удовлетворил просьбу покупателя. Краева обратилась в Отдел по защите прав потребителей. Результаты анализа – мятой карамели 3%, отклонение начинки 2%. Правильно ли отказал директор покупателю? Ответ обоснуйте. Дайте заключение о качестве карамели. Определите срок годности данной карамели. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-5, ПК-8, ПК-9, ПК-13, ПК-14)

5) Подготовить реферат по темам:

1. Магази́нные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
2. Внемагазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
3. Организация процесса продажи отдельных групп товаров личного потребления.
4. Услуги как дополнительный фактор повышения эффективности торгового предприятия.
5. Государственное регулирование сферы обращения: направления и методы воздействия.
6. Зарубежный опыт государственного регулирования сферы обращения

6) Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.

7) Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.

#### **Рекомендуемая литература:**

Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Памбухчианц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов.- М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

#### **Раздел 4. Технология розничных торговых предприятий**

##### **Тема 4.1: Технология розничных торговых предприятий.**

**Цель:** Овладение теоретическими знаниями о торгово-технологическом процессе в розничной торговой сети. Познакомить студентов с правилами выкладки товаров и основами мерчандайзинга.

##### **Задачи:**

- организация закупок и приемки потребительских товаров по категориям и однородным группам;
- изучение и прогнозирование покупательского спроса населения, изучение и обобщение заявок и заказов покупателей на приобретение и поставку товаров, учет и анализ неудовлетворенного спроса;
- изучение поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству, безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства;
- согласование условий договора с поставщиками с учетом требований национальных и международных стандартов, условий нормативных и технических документов;
- осуществление связей с поставщиками, контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств (условий поставки и транспортирования);
- подготовка данных для составления претензий на поставку некачественных товаров и ответов на претензии потребителей и контрагентов по хозяйственным договорам;
- внедрение на торговом предприятии современных методов товарного маркетинга, категорийного менеджмента и мерчандайзинга;
- оформление документации на получение, реализацию и (или) отгрузку товаров в соответствии с утвержденными правилами;
- проведение документальной идентификации и установление ассортиментной принадлежности товаров, выявление фальсифицированной и контрафактной продукции;
- оценка соответствия безопасности и качества товаров требованиям технических регламентов, положениям стандартов или технических условий, условиям договоров, информации, приведенной в товарно-проводительных документах;

проведение диагностики дефектов потребительских товаров и выявление причин их возникновения;  
товароведческая оценка рыночной стоимости товаров на основе анализа потребительских свойств;  
проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;  
ведение оперативного учета товародвижения;  
контроль за соблюдением правил упаковывания и маркирования, сроков годности и условий хранения товаров на складе и в торговом зале предприятия;  
составление заявок на поставку товаров, определение соответствия товаров требованиям к качеству, безопасности и экологии, установленных техническими регламентами, стандартами, техническими условиями, документами;  
контроль за сбытом товаров, анализ факторов, влияющих на сбыт, разработка предложений по увеличению объема продаж, анализ перспектив сбыта новых товаров с учетом их потребительских свойств, тенденций изменения спроса населения, разработка предложений по увеличению объема продаж;  
контроль за соблюдением правил торговли, правил товарного соседства и формирования товарных партий при транспортировании и хранении;  
оптимизация основных технологических операций на этапах реализации товаров, управление процессами предреализационной подготовки товаров и утилизации отходов;  
контроль над соблюдением санитарно-гигиенических требований в торговом предприятии.

Овладение теоретическими знаниями о торгово-технологическом процессе в розничной торговой сети. Познакомить студентов с правилами выкладки товаров и основами мерчандайзинга.

Рассмотреть этапы технологического проектирования торговых помещений магазина.

Изучить процесс формирования ассортимента товаров в розничной торговле

Обучить технологии приемки товаров в магазине, хранения и подготовки товаров к продаже.

**Обучающийся должен знать:**

Основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы.

Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности

Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки.

Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.

Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки

Современный уровень организации торгово-технологических процессов

Критерии выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства

Правила организации закупки, поставки товаров. Виды договоров, правила заключения договоров

Требования нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций

Основы и правила мерчандайзинга

Перечень и содержание товарно-сопроводительной документации

основы выкладки товаров

**Обучающийся должен уметь:**

Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность.

Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.

Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.

Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

Организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности.

Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров

Анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения

Организовывать процессы товародвижения.

Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах

Проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности.

Осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров

Анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга

Оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий

и сроков поставки товаров

**Обучающийся должен владеть:**

Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности

Современной технологией торговли

Навыками анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков

Практикой закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств.

Навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров

Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров

Основами продвижения товаров

Навыками приемки товаров по количеству, качеству, комплектности.

Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров

Методами выкладки товаров в местах продаж

Навыками оформления документации по учету торговых операций

современной технологией торговли, основами продвижения товаров, навыками разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь

практикой закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств, навыками приемки товаров по количеству, качеству, комплектности

**Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

Основы мерчандайзинга

**2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 4. Технология розничных торговых предприятий.*

*Цель работы:* Овладение теоретическими знаниями о торгово-технологическом процессе в розничной торговой сети. Познакомить студентов с правилами выкладки товаров и основами мерчандайзинга.

*Методика проведения работы:*

Ознакомиться и дать сравнительную характеристику применяемых методов размещения и выкладки товаров в действующих сетевых магазинах «Глобус», «Магнит», «Пятерочка».

Разработать предложения по улучшению организации процессов по организации торгового пространства, выкладки товаров в данных сетевых магазинах.

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

**Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Ответить на вопросы для самоконтроля*

1. Какие виды технологических планировок торгового зала используются в магазинах самообслуживания?

2. Какие помещения входят в состав административно-бытовых?

3. Какая закономерность существует в соотношении торговой площади к общей площади магазина?

4. Назовите основные принципы построения торгово-технологического процесса в магазине.

5. В какие определенные сроки проводят приемку товаров по количеству?

6. Если в процессе приемки товаров в магазине выявлена недостача, то что следует сделать лицам, принимавшим товар?

7. В какой срок должен прибыть представитель одногодородного и иногороднего поставщика для участия в окончательной приемке товаров?

8. Перечислите ваши действия, если при приемке товаров выявлены излишки.

9. Какая информация входит в акт о приемке товаров по качеству?

10. В какой срок составляется акт об обнаружении скрытых недостатков?

11. Что прикладывают к акту магазина, если недоброкачество обнаружена покупателем?

12. На каком расстоянии размещаются товары на стеллажах или штабелях от отопительных устройств, источников освещения и электропроводки?

3) *Решить ситуационные задачи:*

1. На продовольственном складе хранились кондитерские товары: конфеты, карамель, шоколад, печенье и пряники. При проверке склада были сняты показания психрометра и установлены относительная



влажность воздуха и температура помещения. Показания сухого термометра составили 20°C, влажного – 18,5°C. Можно ли при таких условиях хранить указанные товары? К чему это может привести?

2. При заключении контракта на поставку мороженого мяса в особых условиях указано, что температура его хранения должна быть не выше 10 F /градус по Фаренгейту/. Фактически мясо хранилось при температуре 10<sup>0</sup> С. Может ли фирма-получатель предъявить претензии поставщику-импортеру, если при хранении было обнаружено, что туша говядины покрыта заветрившейся коркой подсыхания темного цвета, имеет с поверхности слегка затхлый запах, мясной сок слегка мутноватый, ямка при надавливании медленно восполняется, бульон мутный.

4) *Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.*

5) *Подготовить реферат по темам:*

1. Планировка торгового зала магазина как инструмент мерчандайзинга.
  2. Виды планировки торгового зала и их влияние на стимулирование продаж.
  3. Мерчандайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
- Принципы размещения торгового оборудования и товаров в торговом зале магазина

б) *Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.*

### **Рекомендуемая литература:**

Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Памбучиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов.- М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

## **Раздел 5. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения**

### **Тема 5.1: Организация и технология приемки товаров на оптовых предприятиях.**

**Цель:** Овладение теоретическими знаниями о значении и построении оптовой торговли. Познакомить студентов с организацией и технологией приемки товаров на оптовых предприятиях

#### **Задачи:**

проведение приемки товаров по количеству, качеству и комплектности;

ведение оперативного учета товародвижения;

контроль за соблюдением правил упаковывания и маркирования, сроков годности и условий хранения товаров на складе и в торговом зале предприятия;

составление заявок на поставку товаров, определение соответствия товаров требованиям к качеству, безопасности и экологии, установленных техническими регламентами, стандартами, техническими условиями, документами;

контроль за выполнением контрагентами договорных обязательств, в том числе: по срокам поступления товаров, в согласованном ассортименте, по качеству и количеству; выявление дефектов, установление нарушений условий товародвижения, составление претензий контрагентам;

Рассмотреть экономическую целесообразность и необходимость деятельности оптовых предприятий в системе товароснабжения

#### **Обучающийся должен знать:**

Основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы.

Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности

Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки.

Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.

Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки

Современный уровень организации торгово-технологических процессов

Правила организации закупки, поставки товаров. Виды договоров, правила заключения договоров

Требования нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций

Основы товарного менеджмента и товарную логистику.

Нормативную и техническую документацию по приемке товаров.

Требования к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров.

Перечень и содержание товарно-сопроводительной документации  
сущность, роль и функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики  
виды и типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения

требования к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров

законы и методы накопления, передачи и обработки информации с помощью компьютерных технологий

**Обучающийся должен уметь:**

Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность.

Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.

Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.

Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов

Принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.

Осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.

Организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности.

Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров

Анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения

Организовывать процессы товародвижения.

Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах

Применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств

Определять и анализировать основные характеристики товаров.

Оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации.

Проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности.

Выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь,

Оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров

грамотно оформлять акты по приемке товаров по количеству и качеству

рассчитывать экономическую эффективность функционирования материально-технической базы оптовой торговли

осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товарно-материальных ценностей

управлять процессом документооборота на всех этапах движения товара.

использовать возможности вычислительной техники программного обеспечения в профессиональной деятельности

**Обучающийся должен владеть:**

Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности

Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.

Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил

Современной технологией торговли

Навыками анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков

Практикой закупки и поставки товаров. Оформления и контроля договорных обязательств.

Навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров

Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров

Методами классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.

Методами и средствами оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.

Навыками приемки товаров по количеству, качеству, комплектности.

Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров

Навыками оформления документации по учету торговых операций

навыками использования современных программ продуктов и математического аппарата для решения профессиональных задач

**Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

методы анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии,

приемка товаров по количеству, качеству, комплектности

**2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 5.* Организация и технология приемки товаров на оптовых предприятиях.

*Цель работы:* Овладение теоретическими знаниями о значении и построении оптовой торговли. Познакомить студентов с организацией и технологией приемки товаров на оптовых предприятиях.

*Методика проведения работы:*

Организация и технология приемки товаров на оптовых предприятиях.

Решение ситуационных задач, связанных с составлением акта по приемке товаров по количеству и качеству

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

**Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Ответить на вопросы для самоконтроля*

1. Назовите функции предприятия оптовой торговли.

2. Рассмотрите содержание понятия «независимые оптовые торговцы».

3. Задачей, каких элементов оптовой инфраструктуры является создание условий для организации оптовой торговли?

4. Рассмотрите задачи функционирования оптовых предприятий регионального уровня.

5. Обоснуйте особенности торгово-посреднических операций дистрибьюторов и дилеров.

6. Назовите основную организационно-правовую форму оптовых предприятий общенационального уровня.

3) *Проверить свои знания с использованием тестового контроля*

1. Типы оптовых организаций:

а) федерального уровня

б) регионального уровня

в) посреднические оптовые структуры

г) организаторы оптового оборота

2. Виды оптовых предприятий – это ...

а) предприятия общенационального и регионального масштаба

б) независимые оптовые торговцы, дистрибьюторы, организаторы оптового оборота

в) брокеры, агенты

3. Структуры, входящие в состав организаторов оптового оборота - это...

а) оптовые ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки

б) торговые агенты, комиссионеры

в) предприятия-брокеры

4. Склады в зависимости от характера выполняемых функций подразделяют на....

а) распределительные, транзитно-перевалочные, сезонного хранения и досрочного завоза

б) универсальные и специализированные

в) универсальные и общетоварные

5. Товарный склад, предназначенный для осуществления операций с товарами, не требующими регулируемых режимов хранения, называется...

а) общетоварным

- б) специальным
- в) специализированным

6. Какую форму товародвижения целесообразно использовать при оптовой продаже товаров простого ассортимента? (ПК-4)

- а) складскую
- б) транзитную
- в) транзитно-складскую
- г) оптово-транзитную

7. Договор может быть заключен: (ПК-2)

- а) только в письменной форме
- б) только в устной форме
- в) либо в устной, либо в письменной форме

8. Выберите неверное выражение: (ПК-2)

- а) Предложение о заключении договора – это оферта
- б) Молчание не является акцептом
- в) Неустойка выражается в виде штрафа или пени
- г) Рекламу можно считать офертой

9. В зависимости от намерений покупателей спрос подразделяется: (ПК-1)

- а) на потенциальный,
- б) импульсный,
- в) периодический,
- г) реализованный,
- д) альтернативный.

10. Преимущества установления прямых хозяйственных связей: (ПК-1)

- а) снижение цены товара,
- б) отгрузка товаров большими партиями ,
- в) замедление сроков реализации,
- г) создание узкого ассортимента,
- д) сокращение звенности товародвижения.

11. Заказ представляет собой: (ПК-4)

- а) документ, отражающий потребность в товарах,
- б) просьбу о замене некачественного товара,
- в) письменное обращение покупателя о заключении договора,
- г) требование на производство товаров.

12. Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случае: (ПК-2)

- а) нарушения ассортимента товаров
- б) неоднократного нарушения сроков поставки товаров
- в) несвоевременного предоставления информации
- г) поставки товаров в ненадлежащей таре

13. Основные критерии выбора клиентов для оптового предприятия: (ПК-1)

- а) финансовое положение покупателя,
- б) форма расчетов,
- в) объем поставляемых товаров,
- г) коммуникационные условия,
- д) транспортные условия.

14. Методы розничной продажи товаров: (ПК-14)

- а) самообслуживание,
- б) по личной отборке товаров покупателями,
- в) по телефону, факсу,
- г) по образцам,
- д) через комнаты товарных образцов.

15. По широте охвата товаров выделяют ассортимент: (ПК-8)

- а) простой,
- б) оптимальный,
- в) сложный,
- г) рациональный,
- д) видовой.

16. Услуги, оказываемые покупателям в процессе осуществления ими покупок: (ПК-14)

- а) консультации специалистов,
- б) доставка товаров,
- в) раскрой материала,
- г) продажа товаров в кредит,
- д) организация автостоянки.

17. Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ... м. от внешней стены (ПК-14)

- а) 0,5
- б) 0,8
- в) 1,0

18. При иногородней поставке срок приемки продовольственных товаров по качеству составляет (ПК-13)

- а) 10 дней
- б) 20 дней
- в) 30 дней

19. Общие факторы при формировании ассортимента (ПК-8)

- а) покупательский спрос
- б) тип магазина
- в) размер магазина

20. Магазин «Ткани» - это (ПК-4, ПК-8)

- а) специализированный с широким ассортиментом
- б) специализированный с узким ассортиментом
- в) комбинированный

21. Перечислить стадии технологического жизненного цикла товаров (ПК-6)

- а) предтоварная стадия
- б) стадия зрелости
- в) товарная стадия
- г) стадия насыщения и спада
- д) стадия проектирования и разработки товаров
- е) стадия утилизации товаров и уничтожения
- ж) послереализационная стадия
- и) стадия роста

22. Циклические изменения объемов и продолжительности производства того или иного товара по времени? (ПК-5)

- а) Жизненный цикл товаров
- б) Технологический жизненный цикл товаров
- в) Проектирование и разработка товаров
- г) Доведение товаров от производителя до потребителя

23. Отходы, которые можно продать по более низкой цене или отправить на промпереработку (ПК-9)

- а) ликвидные отходы
- б) неликвидные отходы
- в) брак

24. Способность набора товаров удовлетворять изменившиеся потребности за счет новых товаров (ПК-7)

- а) устойчивость
- б) рациональность
- в) новизна
- г) глубина
- д) широта
- е) полнота

25. К количественным товаро - сопроводительным документам относят: (ПК-15)

- а) счета
- б) акты списания
- в) отвесы, заборные листы, спецификации

26. Требования, предъявляемые к товарной информации: (ПК-11)

- а) достоверность, доступность, достаточность
- б) красота исполнения
- в) лаконичность

27. Установите последовательность операций по поступлению и приемке товара, если товар доставлен железнодорожным транспортом (ОПК-1, ПК-4, ПК-13)

- 1) проверка целостности пломб и вскрытие вагона;
- 2) осмотр состояния поступившего груза (состояние укладки, тары и т.п.);
- 3) выгрузка товара с укладкой на поддоны или тележки;
- 4) первичная приемка товара по количеству (соответствие числа мест сопроводительному документу);
- 5) доставка товара на участок приемки

4) Подготовить рефераты по темам:

- 1. Роль оптовых посредников в установлении хозяйственных связей при поставке товаров в розничную сеть.
- 2. Особенности функционирования горизонтально интегрированных оптовых структур.
- 3. Роль посреднических предприятий в системе товароснабжения.
- 4. Агентские операции на рынке товаров и услуг.
- 5. Роль независимых посредников в системе товароснабжения.
- 6. Роль товарных бирж в системе товароснабжения.
- 7. Сущность оптовых ярмарок, функции и роль в системе товароснабжения.
- 8. Услуги и их роль в обеспечении конкурентоспособности оптовых фирм.
- 9. Создание горизонтально интегрированных систем в оптовой торговле.

5) Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.

б) Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.

### Рекомендуемая литература:

Основная литература

- 1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

- 1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)
- 2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)
- 3. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов.- М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

## Раздел 6. Склады и их роль в коммерческой деятельности

### Тема 6.1: Техничко-экономические показатели работы склада.

**Цель:** познакомить студентов с технико-экономическими показателями эффективности использования товарных складов.

#### Задачи:

Рассмотреть основные функции складов

рассмотреть систему технико-экономических показателей работы склада

#### Обучающийся должен знать:

Основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы.

Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности

Цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки.

Роль самоорганизации и самообразования для достижения поставленной цели.

Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки  
Современный уровень организации торгово-технологических процессов  
группы технико-экономических показателей работы склада:  
новые направления в организации торговых процессов на складах  
организацию и технологию операций по поступлению и приемке товаров на склад  
организацию и технологию отпуска товаров со склада  
организацию и технологию отпуска товаров со склада  
современное программное обеспечение и информационные базы данных, используемые в торговле

**Обучающийся должен уметь:**

Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность.

Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.

Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.

Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности

Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов

рассчитать экономические показатели работы склада

рассчитывать экономическую эффективность создания и внедрения новых технологических решений в работе складов

работать с информационными базами данных, обеспечивающими оперативный торговый, складской и производственный учет товаров

**Обучающийся должен владеть:**

Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности

Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.

Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил

Современной технологией торговли

методами оперативного учета информационных данных в коммерческой деятельности

**Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

характеристика основных групп технико-экономических показателей работы склада

**2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 6.* Техничко-экономические показатели работы склада.

*Цель работы:* познакомить студентов с технико-экономическими показателями эффективности использования товарных складов.

*Методика проведения работы:*

Ознакомление с планировкой основных операционных зон общетоварного склада

Вычертить схему планировки основных операционных зон специального склада по хранению обуви и сложно-бытовой техники.

Рассчитать потребность в складской площади специального склада.

Рассчитать основные экономические показатели работы склада

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

**Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Ответить на вопросы для самоконтроля*

1. Изложите последовательность выполнения операций по поступлению и приемке товаров на складе при доставке их в железнодорожных вагонах, железнодорожных контейнерах, автомобильным транспортом.

2. Как осуществляется приемка товаров по количеству и качеству?

3. Что служит основанием для предъявления претензий поставщику?

4. Объясните суть разработки рациональной схемы размещения товаров на складских площадях.

5. Обоснуйте преимущества и недостатки различных способов хранения товаров.

6. Покажите состав и основные пути сокращения товарных потерь, возникающих в процессе хранения.

ния товаров на складе.

7. Какие потери не включаются в нормы естественной убыли?
8. Как производится механизированная отборка товаров с мест хранения?

3) Проверить свои знания с использованием тестового контроля

1. Для выполнения основных технологических операций на складе - хранения товаров, распаковки, упаковки, комплектования, приёмки и отпуска товаров - предназначаются помещения...

- а) основного производственного назначения
- б) вспомогательные
- в) подсобно-технические

2. Основные подъемно - транспортные операции, проводимые на складах:

- а) захват груза
- б) подъем, перемещение и выдача груза
- в) укладка груза в штабель, на стеллажи, снятие его со стеллажей
- г) крепление грузов, укладка и уборка подкладок
- д) застроповка или отстроповка сформированных пакетов
- е) накладывание или снятие захватных устройств

3. К грузоподъемным машинам относят:

- а) краны
- б) грузовые лифты
- в) электротали
- г) электрические лебедки
- д) напольные тележки
- е) автопогрузчики

4. ... хранение представляет собой способ хранения товаров в таре, на поддонах, малогабаритных контейнерах, уложенных по определенной схеме в несколько ярусов.

5. Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ... м. от внешней стены

- а) 0,5
- б) 0,8
- в) 1.0

4) Подготовить рефераты по темам:

1. Характеристика современных форматов товарных складов.
2. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
3. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
4. Виды складских помещений и их планировка.

5) Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.

б) Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.

### Рекомендуемая литература:

Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов.- М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

**Раздел 7.** Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли

**Тема 7.1:** Оформление транспортных документов на перевозку товаров.

**Цель:** познакомить студентов с оформлением транспортных документов на перевозку товаров.

**Задачи:**



рассмотреть порядок оформления транспортных документов на перевозку товаров  
научить правильному заполнению товарно-транспортных накладных

Рассмотреть вопрос об эффективном использовании транспортных средств для перевозок товаров народного потребления

**Обучающийся должен знать:**

виды товарно-транспортных накладных  
порядок заполнения товарно-транспортных накладных  
процесс интеграции складского бизнеса в крупные логистические компании  
выбор транспортных средств, обеспечение их своевременной подачи к местам погрузки; подготовку товаров к перевозке  
оплату транспортных расходов; приемку доставляемых грузов  
методы оперативного учета информационных данных в коммерческой деятельности

**Обучающийся должен уметь:**

оформлять товарно-транспортные документы  
оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров

**Обучающийся должен владеть:**

Нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности  
Навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях.

Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил

навыками использования современных программ продуктов и математического аппарата для решения профессиональных задач

навыками оформления документации по учету торговых операций

**Самостоятельная аудиторная работа обучающихся по теме:**

**1. Ответить на вопросы по теме занятия**

порядок оформления транспортных документов на перевозку товаров

**2. Практическая работа.**

*Практическая работа № 7. Оформление транспортных документов на перевозку товаров.*

*Цель работы:* познакомить студентов с оформлением транспортных документов на перевозку товаров.

*Методика проведения работы:*

Изучить шаблоны документов, используемых при перевозке грузов.

Составление договора об организации перевозок.

Заполнение различных транспортных накладных.

Результаты работы должны быть представлены в виде таблиц, записи в тетрадях.

Выводы: записываются по ходу работы, с ответами на поставленные в практической работе вопросы.

**Самостоятельная внеаудиторная работа обучающихся по теме:**

*Задания для самостоятельной внеаудиторной работы студентов по указанной теме:*

1) *Ознакомиться с теоретическим материалом по теме занятия с использованием конспектов лекций и рекомендуемой учебной литературы.*

2) *Ответить на вопросы для самоконтроля*

1. Перечислите и обоснуйте основные направления развития транспортно- экспедиционного обслуживания товарных рынков.

2. Что входит в понятие «транспортного обеспечения товарного рынка»?

3. Обоснуйте роль и место различных видов транспорта в системе «Инфраструктура товарных рынков».

4. Что представляет собой терминальная технология перевозочного процесса?

5. Объясните необходимость процесса интеграции складского бизнеса в крупные логические компании и распределительные центры.

3) *Проверить свои знания с использованием тестового контроля*

1. Транспортное обеспечение входит в комплекс подсистем...товарного рынка

а) всего

б) структуры

в) инфраструктуры

2. Крупнейшие терминалы создаются .....

а) в районах наибольших транспортных перевозок

б) на железнодорожных станциях

в) на водных пристанях

3. Наибольшую долю в грузообороте страны занимает транспорт.....

а) железнодорожный

б) воздушный

в) автомобильный

г) водный

4. Для транспортировки срочных грузов и доставки товаров в труднодоступные районы используется транспорт.....

а) автомобильный

б) водный

в) воздушный

5. Экспедиционные операции на складском предприятии по отправке товаров покупателям включают...

а) формирование маршрутов

б) погрузка транспортных средств

в) централизованная доставка товаров

г) Формирование маршрутов, погрузка транспортных средств, централизованная доставка товаров

4) *Подготовить рефераты по темам*

1. Роль транспорта в торговле.

2. Основные критерии выбора вида транспорта для перевозки товаров.

3. Особенности организации перевозок автомобильным транспортом.

4. Особенности организации перевозок железнодорожным транспортом.

5) *Выполнить контрольную работу – см. Приложение Б.*

б) *Выполнить курсовую работу – см. приложение Б.*

### **Рекомендуемая литература:**

Основная литература

1. Панкратов Ф.Г., Солдатов Н.Ф. Коммерческая деятельность: учебник. – 13-е изд. – М.: Дашков и К, 2013

Дополнительная литература

1. Ларионов И.К. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник для магистров / И.К. Ларионов, А.Т. Алиев, К.В. Антипов. - М.: Дашков и К, 2017. - 191 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

2. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность [Электронный ресурс]: учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - М.: Дашков и К, 2017. - 500 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

3. Памбухчиянц О.В. Организация и технология коммерческой деятельности [Электронный ресурс]: учебник для вузов.- М.: Дашков и К, 2015. - 640 с. (ЭБС «Университетская библиотека онлайн»)

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Кировский государственный медицинский университет»  
Министерства здравоохранения Российской Федерации

Кафедра менеджмента и товароведения

**Приложение Б к рабочей программе дисциплины**

**ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА**  
для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся  
по дисциплине  
«Организация и управление коммерческой деятельностью»

Направление подготовки 38.03.07 Товароведение  
Направленность (профиль) ОПОП - «Товароведение и экспертиза в области функциональных, специализированных продуктов питания, пищевых и биологически активных добавок»

**1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы**

Но- мер/ин- декс ком- петенции	Содержание компетенции	Результаты обучения			Разделы дисци- плины, при освое- нии которых фор- мируется компе- тенция	Номер семестра, в котором фор- мируется компе- тенция
		Знать	Уметь	Владеть		
1	2	3	4	5	6	7
ОК-4	способностью использо- вать основы правовых знаний в различных сфе- рах деятельности	3.3 Основы законодатель- ного регулирования буду- щей профессиональной дея- тельности, ее правовые и этические нормы. Основы права и правового регулирования коммерче- ской деятельности	У.3 Ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную дея- тельность. Демонстрировать на прак- тике ответственное отно- шение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления професси- ональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционно- го поведения.	В.3 Нормативной докумен- тацией в товароведной и оценочной деятельности	Разделы 1-3	5, 6 семестры
ОК-7	способностью к самоорга- низации и самообразова- нию	3.2 Цели и задачи получе- ния образования по вы- бранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразования для до- стижения поставленной цели.	У.2 Работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятель- ную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу.	В.2 Навыками самостоя- тельного приобретения но- вых знаний, а также навы- ками передачи знаний, свя- занных с использованием математики и физики в то- вароведных и экспертных исследованиях.	Разделы 1-3	5, 6 семестры
ОПК-1	осознанием социальной значимости своей буду- щей профессии, стремле- нием к саморазвитию и повышению квалифика- ции	3.1 Профессиональные функции в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальную значимость своей будущей профессии	У.1 Формулировать задачи и цели современного това- роведения, критически оце- нивать уровень своей ква- лификации и необходи- мость ее повышения	В.1 Навыками саморазвития и методами повышения квалификации	Разделы 1, 2, 3, 5	5, 6 семестры
ОПК-2	способностью находить организационно- управленческие решения в стандартных и нестан- дартных ситуациях	3.1 Теоретические основы организации и управления предприятием.	У.1 Находить организаци- онно-управленческие реше- ния в стандартных и не- стандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предпри- ятия, проводить его пози-	В.1 Навыками организаци- онной работы. Навыками постановки цели и выбора наиболее эконо- мичных средств ее дости- жения, исходя из интересов различных субъектов с уче-	Разделы 1-7	5, 6 семестры

			ционирование.	том непосредственных отдаленных результатов. Навыками разработки, принятия и реализации управленческих решений.		
ОПК-3	умением использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	3.1 Основные нормативные и правовые документы в соответствии с направлением и профилем подготовки	У.1 Использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	В.1 Методологией поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил	Разделы 1-7	5, 6 семестры
ОПК-5	способностью применять знания естественнонаучных дисциплин для организации торгового-технологического процесса и обеспечения качества и безопасности потребительских товаров	3.3 Современный уровень организации торговых-технологических процессов	У.3 Применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгового-технологических процессов	В.3 Современной технологией торговли	Разделы 1-5	5, 6 семестры
		3.6 Основы законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	У.6 Принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	В.6 Основами законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей	Разделы 1-5	5, 6 семестры
ПК-1	умением анализировать коммерческие предложения и выбирать поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	3.1 Критерии выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	У.1 Осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	В.1 Навыками анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	Разделы 3-5	5, 6 семестры
ПК-2	способностью организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств, повышать эффективность торгового-закупочной деятельности	3.1 Правила организации закупки, поставки товаров. Виды договоров, правила заключения договоров	У.1 Организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгового-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	В.1 Практикой закупки и поставки товаров. Оформление и контроля договорных обязательств.	Разделы 3-5	5, 6 семестры

ПК-3	умением анализировать рекламации и претензии к качеству товаров, готовить заключения по результатам их рассмотрения	3.1 Требования нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций	У.1 анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения	В.1 Навыками работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров	Разделы 4, 5	5, 6 семестры
ПК-4	системным представлением об основных организационных и управленческих функциях, связанных с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	3.1 Основы товарного менеджмента и товарную логистику. Основы экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	У.1 Организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	В.1 Основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Разделы 3, 4	5, 6 семестры
ПК-5	способностью применять принципы товарного менеджмента и маркетинга при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	3.1 Принципы товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	У.1 Применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижении и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	В.1 Основами продвижения товаров	Разделы 5, 6	5, 6 семестры
ПК-6	навыками управления основными характеристиками товаров (количественными, качественными, ассортиментными и стоимостными) на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	3.1 Объекты товароведной деятельности, основные характеристики товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров.	У.1 Определять и анализировать основные характеристики товаров.	В.1 Навыками управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Разделы 4, 5	5, 6 семестры
ПК-7	умением анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	3.1 Методы изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта. Принципы формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	У.1 Анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента.	В.1 Методами анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	Разделы 3, 4, 6	5, 6 семестры

		3.2 Факторы, определяющие спрос населения и методы стимулирования сбыта товаров	У.2 Изучать и анализировать спрос и разрабатывать предложения по оптимизации торгового ассортимента	В.2 Методами сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	Разделы 3, 4, 6	5, 6 семестры
ПК-8	знанием ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих их качество	3.1 Ассортимент и потребительские свойства товаров, факторы, формирующие и сохраняющие качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров.	У.1 Определять показатели ассортимента и качества товаров.	В.1 Методами классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	Разделы 3-5	5, 6 семестры
ПК-9	знанием методов идентификации, оценки качества и безопасности товаров для диагностики дефектов, выявления опасной, некачественной, фальсифицированной и контрафактной продукции, сокращения и предупреждения товарных потерь	3.2 Виды, причины возникновения товарных потерь и порядок их списания.	У.2 Определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление.	В.2 Методами определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	Разделы 3, 4	5, 6 семестры
ПК-11	умением оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	3.1 Нормативные документы, устанавливающие требования к товарной информации.	У.1 Оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации.	В.1 Методами и средствами оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации.	Разделы 3, 4	5, 6 семестры
ПК-13	умением проводить приемку товаров по количеству, качеству и комплектности, определять требования к товарам и устанавливать соответствие их качества и безопасности техническим регламентам, стандартам и другим документам	3.1 Нормативную и техническую документацию по приемке товаров.	У.1 Проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности.	В.1 Навыками приемки товаров по количеству, качеству, комплектности.	Разделы 4, 5	5, 6 семестры
ПК-14	способностью осуществлять контроль за соблюдением требований к упаковке и маркировке, правил и сроков хранения,	3.1 Требования к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров.	У.1 Осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В.1 Методами контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	Разделы 3-5	5, 6 семестры

	транспортирования и реализации товаров, правил их выкладки в местах продаж согласно стандартам мерчандайзинга, принятым на предприятии, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	3.2 Мероприятия по предупреждению и сокращению товарных потерь.	У.2 Выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь.	В.2 Навыками разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь.	Разделы 3-5	5, 6 семестры
		3.3 Основы и правила мерчандайзинга.	У.3 Анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга.	В.3 Методами выкладки товаров в местах продаж.	Разделы 3-5	5, 6 семестры
ПК-15	умением работать с товаросопроводительными документами, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров, оформлять документацию по учету торговых операций, использовать современные информационные технологии в торговой деятельности, проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	3.3 Перечень и содержание товарно-сопроводительной документации	У.3 Оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров	В.3 Навыками оформления документации по учету торговых операций	Разделы 3-7	5, 6 семестры
		3.4 Виды, порядок проведения инвентаризации	У.4 Проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	В.4 Навыками инвентаризации товарно-материальных ценностей	Разделы 3-7	5, 6 семестры



## 2. Показатели и критерии оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Показатели оценивания	Критерии и шкалы оценивания				Оценочное средство	
	Неудовлетворительно	Удовлетворительно	Хорошо	Отлично	для текущего контроля	для промежуточной аттестации
<b>ОК-4</b>						
Знать	Не знает основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы. Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности	Не в полном объеме знает основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы. Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности	Знает основные основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы. Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности	Знает основы законодательного регулирования будущей профессиональной деятельности, ее правовые и этические нормы. Основы права и правового регулирования коммерческой деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Не умеет ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность. Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.	Частично освоено умение ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность. Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.	Правильно использует умение ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность. Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.	Самостоятельно использует умение ориентироваться в нормативных и правовых документах, регулирующих профессиональную деятельность. Демонстрировать на практике ответственное отношение к своей трудовой деятельности, соотносить факты и явления профессиональной деятельности с этической и правовой точки зрения, выявлять, давать оценку и содействовать пресечению коррупционного поведения.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Не владеет нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности	Не полностью владеет нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности	Способен использовать нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности	Владеет навыками нормативной документацией в товароведной и оценочной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
<b>ОК-7</b>						
Знать	Не знает цели и задачи получения образования по выбранному направлению. Роль самоорганизации и самообразования для до-	Не в полном объеме знает цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации	Знает основные цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и	Знает цели и задачи получения образования по выбранному направлению подготовки. Роль самоорганизации и самообразова-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

	стижения поставленной цели	и самообразования для достижения поставленной цели	самообразования для достижения поставленной цели	ния для достижения поставленной цели		
Уметь	Не умеет работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу	Частично освоено умение работать с учебной и научной литературой. Планировать самостоятельную работу. Подбирать литературу по исследуемому вопросу	Правильно использует учебную и научную литературу. Планирует самостоятельную работу. Допускает ошибки при подборе литературы по исследуемому вопросу	Самостоятельно использует учебную и научную литературу. Планирует самостоятельную работу. Подбирает литературу по исследуемому вопросу	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Не владеет навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	Не полностью владеет навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	Способен использовать навыки самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыки передачи знаний, связанные с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	Владеет навыками самостоятельного приобретения новых знаний, а также навыками передачи знаний, связанных с использованием математики и физики в товароведных и экспертных исследованиях	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ОПК-1						
Знать	Фрагментарные знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	Общие, но не структурированные знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	Сформированные систематические знания профессиональных функций в соответствии с направлением и профилем подготовки, социальной значимости своей будущей профессии	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	Сформированное умение формулировать задачи и цели современного товароведения, критически оценивать уровень своей квалификации и необходимость ее повышения	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	В целом успешное, но не систематическое применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	Успешное и систематическое применение навыков саморазвития и методами повышения квалификации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ОПК-2						

Знать	Фрагментарные знания теоретических основ организации и управления предприятием	Общие, но не структурированные знания теоретических основ организации и управления предприятием	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания теоретических основ организации и управления предприятием	Сформированные систематические знания теоретических основ организации и управления предприятием	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	Сформированное умение находить организационно-управленческие решения в стандартных и нестандартных ситуациях. Осуществлять организацию работы торгового предприятия, проводить его позиционирование	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	В целом успешное, но не систематическое применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	Успешное и систематическое применение навыков организационной работы. Навыков постановки цели и выбора наиболее экономичных средств ее достижения, исходя из интересов различных субъектов с учетом непосредственных отдаленных результатов. Навыков разработки, принятия и реализации управленческих решений	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

ОПК-3

Знать	Фрагментарные знания основных нормативных и правовых документов в соответствии с направлением и профилем подготовки	Общие, но не структурированные знания основных нормативных и правовых документов в соответствии с направлением и профилем подготовки	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основных нормативных и правовых документов в соответствии с направлением и профилем подготовки	Сформированные систематические знания основных нормативных и правовых документов в соответствии с направлением и профилем подготовки	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	Сформированное умение использовать нормативно-правовые акты в своей профессиональной деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

Владеть	Фрагментарное применение навыков методологии поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил	В целом успешное, но не систематическое применение навыков методологии поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применение навыков методологии поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил	Успешное и систематическое применение навыков методологии поиска и использования действующих технических регламентов, стандартов, сводов правил	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ОПК-5 (3)						
Знать	Фрагментарные знания современного уровня организации торгово-технологических процессов	Общие, но не структурированные знания современного уровня организации торгово-технологических процессов	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания современного уровня организации торгово-технологических процессов	Сформированные систематические знания современного уровня организации торгово-технологических процессов	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов	Сформированное умение применять достижения естественных и инженерных наук для организации торгово-технологических процессов	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение современной технологией торговли	В целом успешное, но не систематическое применение современной технологией торговли	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применение современной технологией торговли	Успешное и систематическое применение современной технологией торговли	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ОПК-5 (6)						
Знать	Фрагментарные знания основ законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	Общие, но не структурированные знания основ законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания основ законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	Сформированные систематические знания основ законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	Сформированное умение принимать и совершать юридически значимые действия в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей и др.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение	В целом успешное, но не	В целом успешное, но со-	Успешное и систематиче-	устный опрос, кон-	тест, собеседо-

	ние основами законодательства в сфере охраны здоровья граждан, защиты прав потребителей	систематическое применение	держатель отдельные проблемы применение	ское применение	трольная работа, практическая работа, реферат	вание, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-1						
Знать	Фрагментарные знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	Общие, но не структурированные знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	Сформированные систематические знания критериев выбора поставщиков потребительских товаров с учетом требований к качеству и безопасности, экологии, тенденций спроса, моды, новых технологий производства	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	Сформированное умение осуществлять закупки и реализацию сырья и потребительских товаров. Осуществлять связь с поставщиками и потребителями.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	В целом успешное, но не систематическое применение навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применения навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	Успешное и систематическое применение навыков анализа коммерческих предложений и выбором поставщиков	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-2						
Знать	Фрагментарные знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	Общие, но не структурированные знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	Сформированные систематические знания правил организации закупки, поставки товаров. Видов договоров, правил заключения договоров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать вы-	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покуп-	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покуп-	Сформированное умение организовывать закупку и поставку товаров, осуществлять связи с поставщиками и покупателями, контролировать выполне-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

	полнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	пателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	пателями, контролировать выполнение договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров	ние договорных обязательств. Анализировать и повышать эффективность торгово-закупочной деятельности. Составлять и анализировать договора купли-продажи (контракты) потребительских товаров		
Владеть	Фрагментарное применение практикой закупки и поставки товаров. Оформление и контроля договорных обязательств	В целом успешное, но не систематическое применение навыков практики закупки и поставки товаров. Оформление и контроля договорных обязательств	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применения навыков практики закупки и поставки товаров. Оформление и контроля договорных обязательств	Успешное и систематическое применение навыков практики закупки и поставки товаров. Оформление и контроля договорных обязательств	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-3						
Знать	Фрагментарные знания требований нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций	Общие, но не структурированные знания требований нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания требований нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций	Сформированные систематические знания требований нормативной документации к маркировке, упаковке, показателям качества, условиям и срокам хранения, годности и реализации и правила рассмотрения рекламаций	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умения анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения	Сформированное умение анализировать рекламации и претензии к качеству товаров и услуг, готовить заключения по результатам их рассмотрения	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применения навыков работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров	Успешное и систематическое применение навыков работы с рекламациями и претензиями к качеству товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-4						

Знать	Фрагментарные знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	Общие, но не структурированные знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	Сформированные систематические знания основ товарного менеджмента и товарной логистики. Основ экономики торгового предприятия и организации торговых процессов и труда	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	Сформированное умение организовывать процессы товародвижения. Проводить оперативный учет поступления и реализации товарно-материальных ценностей, контроль наличия материальных ресурсов и продукции на складах	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	Успешное и систематическое применение навыков практики основными организационными и управленческими функциями, связанными с закупкой, поставкой, транспортированием, хранением, приемкой и реализацией товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-5						
Знать	Фрагментарные знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	Общие, но не структурированные знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	Сформированные систематические знания принципов товарного менеджмента и маркетинга в организации товароведной и коммерческой деятельности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижения и реализации сырья и то-	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение применять принципы товарного менеджмента при закупке,	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение применять принципы товарного менеджмента при закупке,	Сформированное умение применять принципы товарного менеджмента при закупке, продвижения и реализации сырья и това-	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

	варов с учетом их потребительских свойств	продвижения и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	продвижения и реализации сырья и товаров с учетом их потребительских свойств	ров с учетом их потребительских свойств		
Владеть	Фрагментарное применение навыков основ продвижения товаров	В целом успешное, но не систематическое применение навыков основ продвижения товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применения навыков основ продвижения товаров	Успешное и систематическое применение навыков основ продвижения товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-6						
Знать	Фрагментарные знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	Общие, но не структурированные знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	Сформированные систематические знания объектов товароведной деятельности, основных характеристик товаров (количественные, качественные, ассортиментные и стоимостные). Этапы жизненного цикла товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение определять и анализировать основные характеристики товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять и анализировать основные характеристики товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение определять и анализировать основные характеристики товаров	Сформированное умение определять и анализировать основные характеристики товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	В целом успешное, но не систематическое применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	Успешное и систематическое применение навыков управления основными характеристиками товаров на всех этапах жизненного цикла с целью оптимизации ассортимента, сокращения товарных потерь и сверхнормативных товарных запасов	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-7 (1)						
Знать	Фрагментарные знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта.	Общие, но не структурированные знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта.	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта.	Сформированные систематические знания методов изучения и анализа потребительского рынка товаров, формирования спроса и стимулирования сбыта.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа



	Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	стимулирования сбыта. Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения	Принципов формирования ассортимента и управления товарными потоками на всех этапах товародвижения		
Уметь	Частично освоенное умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	Сформированное умение анализировать спрос и разрабатывать мероприятия по стимулированию сбыта товаров и оптимизации торгового ассортимента	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	В целом успешное, но не систематическое применение методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	Успешное и систематическое применение методов анализа спроса и управления ассортиментом товаров в торговом предприятии	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-7 (2)						
Знать	Фрагментарные знания факторов, определяющих спрос населения и методов стимулирования сбыта товаров	Общие, но не структурированные знания факторов, определяющих спрос населения и методов стимулирования сбыта товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания факторов, определяющих спрос населения и методов стимулирования сбыта товаров	Сформированные систематические знания факторов, определяющих спрос населения и методов стимулирования сбыта товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение изучать и анализировать предложения по оптимизации торгового ассортимента	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение изучать и анализировать предложения по оптимизации торгового ассортимента	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение изучать и анализировать предложения по оптимизации торгового ассортимента	Сформированное умение изучать и анализировать предложения по оптимизации торгового ассортимента	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение методов сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	В целом успешное, но не систематическое применение методов сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения методов сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	Успешное и систематическое применение методов сбора и обработки информации по вопросам спроса и товарных предложений	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-8						
Знать	Фрагментарные знания	Общие, но не структуриро-	Сформированные, но со-	Сформированные система-	устный опрос, кон-	тест, собеседо-

	ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	важные знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	держат отдельные проблемы знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	технические знания ассортимента и потребительских свойств товаров, факторов, формирующих и сохраняющих качество. Номенклатуру потребительских свойств и показателей качества и безопасности однородных групп продовольственных и непродовольственных товаров	контрольная работа, практическая работа, реферат	эссе, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение определять показатели ассортимента и качества товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять показатели ассортимента и качества товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение определять показатели ассортимента и качества товаров	Сформированное умение определять показатели ассортимента и качества товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	В целом успешное, но не систематическое применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	Успешное и систематическое применение навыков классификации и кодирования товаров, методами и средствами определения показателей ассортимента и качества товаров и способами формирования и сохранения качества товаров.	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-9						
Знать	Фрагментарные знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	Общие, но не структурированные знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	Сформированные систематические знания видов, причин возникновения товарных потерь и порядок их списания	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	Сформированное умение определять объемы и причины возникновения товарных потерь и осуществлять их документальное оформление	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

Владеть	Фрагментарное применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	В целом успешное, но не систематическое применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	Успешное и систематическое применение навыков определения товарных потерь, способами и средствами сокращения и предупреждения товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-11						
Знать	Фрагментарные знания нормативных документов, устанавливающих требования к товарной информации	Общие, но не структурированные знания нормативных документов, устанавливающих требования к товарной информации	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания нормативных документов, устанавливающих требования к товарной информации	Сформированные систематические знания нормативных документов, устанавливающих требования к товарной информации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	Сформированное умение оценивать соответствие товарной информации требованиям нормативной документации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но не систематическое применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	Успешное и систематическое применение методов и средств оценки соответствия товарной информации требованиям нормативной документации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-13						
Знать	Фрагментарные знания о нормативной и технической документации по приемке товаров	Общие, но не структурированные знания о нормативной и технической документации по приемке товаров	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания о нормативной и технической документации по приемке товаров	Сформированные систематические знания о нормативной и технической документации по приемке товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности	Сформированное умение проводить приемку товаров по количеству и качеству и комплектности	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение	В целом успешное, но не	В целом успешное, но со-	Успешное и систематиче-	устный опрос, кон-	тест, собеседо-

	ние навыков приемки товаров по количеству, качеству, комплектности	систематическое применение навыков приемки товаров по количеству, качеству, комплектности	держат отдельные проблемы навыков приемки товаров по количеству, качеству, комплектности	ское применение основных навыков приемки товаров по количеству, качеству, комплектности	трольная работа, практическая работа, реферат	вание, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-14 (1)						
Знать	Фрагментарные знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	Общие, но не структурированные знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	Сформированные систематические знания о требованиях к упаковке и маркировке товаров, условиям и срокам их хранения и транспортирования товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но не систематически применение навыков осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	Сформированное умение осуществлять контроль за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но не систематическое методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы применение методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	Успешное и систематическое применение методов контроля за соблюдением правил и сроков хранения, транспортирования и реализации товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-14 (2)						
Знать	Фрагментарные знания мероприятий по предупреждению и сокращению товарных потерь	Общие, но не структурированные знания мероприятий по предупреждению и сокращению товарных потерь	Сформированные, но содержащие отдельные проблемы знания мероприятий по предупреждению и сокращению товарных потерь	Сформированные систематические знания мероприятий по предупреждению и сокращению товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	В целом успешное, но содержащее отдельные проблемы умение выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	Сформированное умение выявлять причины возникновения дефектов продукции и товарных потерь, разрабатывать предложения по предупреждению и сокращению товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

Владеть	Фрагментарное применение навыков разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	терь В целом успешное, но не систематическое применение навыков разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	терь В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	Успешное и систематическое применение навыков разработки предложений по предупреждению и сокращению товарных потерь	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-14 (3)						
Знать	Фрагментарные знания основ и правил мерчандайзинга	Общие, но не структурированные знания основ и правил мерчандайзинга	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания основ и правил мерчандайзинга	Сформированные систематические знания основ и правил мерчандайзинга	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга	Сформированное умение анализировать выкладку согласно стандартам мерчандайзинга	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение методов выкладки товаров в местах продаж	В целом успешное, но не систематическое применение методов выкладки товаров в местах продаж	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения методов выкладки товаров в местах продаж	Успешное и систематическое применение методов выкладки товаров в местах продаж	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
ПК-15 (3)						
Знать	Фрагментарные знания перечня и содержания товарно-сопроводительной документации	Общие, но не структурированные знания перечня и содержания товарно-сопроводительной документации	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания перечня и содержания товарно-сопроводительной документации	Сформированные систематические знания перечня и содержания товарно-сопроводительной документации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров	Сформированное умение оформлять первичную документацию по учету торговых операций, контролировать выполнение условий и сроков поставки товаров	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков оформления документации по учету	В целом успешное, но не систематическое применение навыков оформления	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков	Успешное и систематическое применение навыков оформления документации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа	тест, собеседование, решение ситуационных

	торговых операций	документации по учету торговых операций	оформления документации по учету торговых операций	по учету торговых операций	та, реферат	задач, курсовая работа
ПК-15 (4)						
Знать	Фрагментарные знания видов, порядка проведения инвентаризации	Общие, но не структурированные знания видов, порядка проведения инвентаризации	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания видов, порядка проведения инвентаризации	Сформированные систематические знания видов, порядка проведения инвентаризации	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Уметь	Частично освоенное умение проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	В целом успешное, но не систематически осуществляемое умение проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы умение проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	Сформированное умение проводить инвентаризацию товарно-материальных ценностей	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа
Владеть	Фрагментарное применение навыков инвентаризации товарно-материальных ценностей	В целом успешное, но не систематическое применение навыков инвентаризации товарно-материальных ценностей	В целом успешное, но содержащее отдельные пробелы применения навыков инвентаризации товарно-материальных ценностей	Успешное и систематическое применение навыков инвентаризации товарно-материальных ценностей	устный опрос, контрольная работа, практическая работа, реферат	тест, собеседование, решение ситуационных задач, курсовая работа

### **3. Типовые контрольные задания и иные материалы**

#### **3.1. Примерные вопросы к экзамену, устному опросу, критерии оценки**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

1. Понятие, значение и классификация розничной торговой сети. Виды розничных торговых предприятий.
2. Типы и типизация розничных торговых предприятий. Характеристика розничных торговых предприятий по уровню цен и по принадлежности.
3. Характеристика предприятий розничной торговли по принадлежности. Достоинства и недостатки независимых торговых посредников и розничных корпоративных сетей.
4. Формат розничного торгового предприятия: понятие, основные и дополнительные характеристики. Характеристика современных форматов магазинов в продовольственной и непродовольственной рознице.
5. Материально-техническая база розничной торговли. Классификация торговых зданий и требования, предъявляемые к ним. Количественные и качественные характеристики развития розничной торговой сети.
6. Алгоритм (этапы выбора) принятия решения о месторасположении розничного торгового предприятия. Выбор региона расположения торгового предприятия.
7. Принципы размещения розничной торговой сети. Выбор типа места расположения торгового предприятия. Преимущества и недостатки различных типов места расположения.
8. Понятие и классификация торговых центров.
9. Торговые зоны розничного торгового предприятия: классификация, общая характеристика, размер, форма, структура.
10. Оценка и выбор конкретного места расположения розничного торгового предприятия. Факторы, определяющие место расположения розничного торгового предприятия.
11. Сущность торгово-технологического процесса в магазине и факторы, влияющие на его организацию.
12. Основные технологические схемы перемещения товаров в розничном торговом предприятии и их характеристика.
13. Организация и технология приемки товаров в розничном торговом предприятии, ее основные этапы. Факторы, влияющие на порядок приемки товаров в торговле.
14. Организация и технология операций по хранению и подготовке товаров к продаже. Способы и сроки хранения товаров в торговом предприятии.
15. Выкладка товаров в торговом зале: ее значение, способы и приемы. Факторы, влияющие на организацию выкладки товаров. Правила рациональной выкладки товаров на торговом оборудовании.
16. Правила мерчандайзинга.
17. Понятие системы торгового обслуживания покупателей. Характеристика основных элементов, формирующих уровень обслуживания покупателей в магазине.
18. Магазинные формы продажи товаров: их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
19. Внемагазинные формы продажи товаров: их характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
20. Услуги розничной торговли и их классификация. Организация дополнительного обслуживания в розничном торговом предприятии.
21. Нормативно-правовая база государственного регулирования розничной торговли в РФ. Организация государственного контроля за потребительским рынком.
22. Правила продажи отдельных видов товаров. Правила работы предприятий розничной торговли. Их характеристика и основные требования.
23. Понятие концептуального магазиностроения. Основные группы помещений розничного торгового предприятия и их влияние на организацию торгово-технологических процессов.
24. Организация, принципы и нормы технологического проектирования. Требования, предъявляемые к технологической планировке магазина.
25. Основные этапы проектирования торговых помещений магазина: определение размера и устройства торгового зала.
26. Планировка торгового зала магазина; требования, предъявляемые к ней. Проблема «сильных» и «слабых» мест в торговом зале и пути ее решения.
27. Варианты размещения оборудования в торговом зале. Показатели, характеризующие эффективность использования торговых площадей. Ширина проходов в торговых залах магазинов.
28. Организация расчетного узла и прикассовой зоны в магазине.

29. Основные этапы проектирования неторговых помещений магазина, расчет их площади, организация размещения.
30. Экономическая сущность оптовой торговли. Основные функции предприятий оптовой торговли. Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения.
31. Классификация оптовых торговых предприятий на товарном рынке.
32. Особенности функционирования различных посреднических фирм на рынке товаров и услуг.
33. Назначение, классификация и функции товарных складов.
34. Складские помещения, их группировка и роль в технологическом процессе. Технологические требования, предъявляемые к планировке склада.
35. Методика расчета общей площади товарного склада. Порядок определения потребности в грузовой и складской площади.
36. Понятие технологического процесса на складе, принципы и требования его организации. Схема технологического процесса на товарном складе.
37. Организация поступления и приемки товаров на складах.
38. Организации хранения товаров на складе. Определении мест хранения товаров и разработка рациональных схем размещения товаров.
39. Хранение товаров на складе. Принципы и способы укладки товаров на хранение и их влияние на эффективность использования складских площадей.
40. Организация процесса комплектации и отпуска товаров со склада оптового предприятия. Методы отборки товаров с мест хранения.
41. Организация торгового процесса на товарном складе. Методы продаж товаров со склада, их организационно-экономическая характеристика.
42. Техничко-экономические показатели работы товарного склада.
43. Экономическая роль транспорта в торговом обращении. Виды транспорта и их характеристика.
44. Характеристика подвижного состава железнодорожного и автомобильного транспорта.
45. Организация и технология транспортно-экспедиционного обслуживания торговых предприятий.
46. Виды тарифов, используемые железнодорожным транспортом.
47. Автомобильные тарифы и факторы, влияющие на их величину.

### **Критерии оценки**

Оценка **«отлично»** выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка **«хорошо»** выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка **«удовлетворительно»** выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ.

Оценка **«неудовлетворительно»** выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

### **3.2. Примерные тестовые задания, критерии оценки**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

#### **1 уровень.**

1. Какую форму товародвижения целесообразно использовать при оптовой продаже товаров простого ассортимента? (ПК-4)
  - а) складскую
  - б) транзитную



- в) транзитно-складскую
  - г) оптово-транзитную
2. Договор может быть заключен: (ПК-2)
- а) только в письменной форме
  - б) только в устной форме
  - в) либо в устной, либо в письменной форме
3. Выберите неверное выражение: (ПК-2)
- а) Предложение о заключении договора – это оферта
  - б) Молчание не является акцептом
  - в) Неустойка выражается в виде штрафа или пени
  - г) Рекламу можно считать офертой
4. В зависимости от намерений покупателей спрос подразделяется: (ПК-1)
- а) на потенциальный,
  - б) импульсный,
  - в) периодический,
  - г) реализованный,
  - д) альтернативный.
5. Преимущества установления прямых хозяйственных связей: (ПК-1)
- а) снижение цены товара,
  - б) отгрузка товаров большими партиями ,
  - в) замедление сроков реализации,
  - г) создание узкого ассортимента,
  - д) сокращение звенности товародвижения.
6. Заказ представляет собой: (ПК-4)
- а) документ, отражающий потребность в товарах,
  - б) просьбу о замене некачественного товара,
  - в) письменное обращение покупателя о заключении договора,
  - г) требование на производство товаров.
7. Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случае: (ПК-2)
- а) нарушения ассортимента товаров
  - б) неоднократного нарушения сроков поставки товаров
  - в) несвоевременного предоставления информации
  - г) поставки товаров в ненадлежащей таре
8. Основные критерии выбора клиентов для оптового предприятия: (ПК-1)
- а) финансовое положение покупателя,
  - б) форма расчетов,
  - в) объем поставляемых товаров,
  - г) коммуникационные условия,
  - д) транспортные условия.
9. Методы розничной продажи товаров: (ПК-14)
- а) самообслуживание,
  - б) по личной отборке товаров покупателями,
  - в) по телефону, факсу,
  - г) по образцам,
  - д) через комнаты товарных образцов.
10. По широте охвата товаров выделяют ассортимент: (ПК-8)
- а) простой,
  - б) оптимальный,
  - в) сложный,
  - г) рациональный,
  - д) видовой.

11. Услуги, оказываемые покупателям в процессе осуществления ими покупок: (ПК-14)
- а) консультации специалистов,
  - б) доставка товаров,
  - в) раскрой материала,
  - г) продажа товаров в кредит,
  - д) организация автостоянки.
12. Штабеля с товарами должны размещаться на складах не ближе чем на ... м. от внешней стены (ПК-14)
- а) 0,5
  - б) 0,8
  - в) 1,0
13. При иногородней поставке срок приемки продовольственных товаров по качеству составляет (ПК-13)
- а) 10 дней
  - б) 20 дней
  - в) 30 дней
14. Общие факторы при формировании ассортимента (ПК-8)
- а) покупательский спрос
  - б) тип магазина
  - в) размер магазина
15. Магазин «Ткани» - это (ПК-4, ПК-8)
- а) специализированный с широким ассортиментом
  - б) специализированный с узким ассортиментом
  - в) комбинированный
16. Перечислить стадии технологического жизненного цикла товаров (ПК-6)
- а) предтоварная стадия
  - б) стадия зрелости
  - в) товарная стадия
  - г) стадия насыщения и спада
  - д) стадия проектирования и разработки товаров
  - е) стадия утилизации товаров и уничтожения
  - ж) послереализационная стадия
  - и) стадия роста
17. Циклические изменения объемов и продолжительности производства того или иного товара по времени? (ПК-5)
- а) Жизненный цикл товаров
  - б) Технологический жизненный цикл товаров
  - в) Проектирование и разработка товаров
  - г) Доведение товаров от производителя до потребителя
18. Отходы, которые можно продать по более низкой цене или отправить на промпереработку (ПК-9)
- а) ликвидные отходы
  - б) неликвидные отходы
  - в) брак
19. Способность набора товаров удовлетворять изменившиеся потребности за счет новых товаров (ПК-7)
- а) устойчивость
  - б) рациональность
  - в) новизна
  - г) глубина
  - д) широта
  - е) полнота

20. К количественным товаро - сопроводительным документам относят: (ПК-15)

- а) счета
- б) акты списания
- в) отвесы, заборные листы, спецификации

21. Требования, предъявляемые к товарной информации: (ПК-11)

- а) достоверность, доступность, достаточность
- б) красота исполнения
- в) лаконичность

**2 уровень.**

1. Установите последовательность операций с товарами до предложения их покупателям: (ОПК-1, ПК-4, ПК-14)

- 1) разгрузка транспортных средств;
- 2) доставка товара в зону приема;
- 3) приемка товара по количеству и качеству;
- 4) доставка товара в зону хранения, подготовка к продаже или непосредственно в торговый зал в зависимости от степени готовности к продаже);
- 5) хранение товаров;
- 6) подготовка к продаже;
- 7) перемещение в торговый зал, выкладка на торговом оборудовании.

2. Установите соответствие (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)

1. потребитель	А) организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, производящие товары для реализации потребителям
2. изготовитель	Б) организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, реализующие товары потребителям по договору купли-продажи
3. исполнитель	В) гражданин, имеющий намерение заказать или приобрести либо заказывающий, приобретающий или использующий товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности
4. продавец	Г) организация независимо от ее организационно-правовой формы, а также индивидуальный предприниматель, выполняющие работы или оказывающие услуги потребителям по возмездному договору
5. импортер	Д) организация, осуществляющая определенную деятельность, или организация, созданная на территории Российской Федерации изготовителем (продавцом), в том числе иностранным изготовителем (иностранном продавцом), выполняющие определенные функции на основании договора с изготовителем (продавцом) и уполномоченные им на принятие и удовлетворение требований потребителей в отношении товара ненадлежащего качества, либо индивидуальный предприниматель, зарегистрированный на территории Российской Федерации, выполняющий определенные функции на основании договора с изготовителем (продавцом), в том числе с иностранным изготовителем (иностранном продавцом), и уполномоченный им на принятие и удовлетворение требований потребителей в отношении товара ненадлежащего качества
6. уполномоченная изготовителем (продавцом) организация или уполномоченный изготовителем (продавцом) индивидуальный предприниматель	Е) организация независимо от организационно-правовой формы или индивидуальный предприниматель, осуществляющие импорт товара для его последующей реализации на территории Российской Федерации

3. Установите соответствие (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)

1. срок годности	А) период, в течение которого изготовитель (исполнитель) обязуется обеспечивать потребителю возможность использования товара (работы) по назначению и нести ответственность за существенные недостатки
------------------	--

2. срок службы	Б) период, в течение которого в случае обнаружения в товаре (работе) недостатка изготовитель (исполнитель), продавец, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер обязаны удовлетворить требования потребителя
3. гарантийный срок	В) период, по истечении которого товар (работа) считается непригодным для использования по назначению.

4. Установите последовательность операций обслуживания покупателей (ОПК-1, ПК-4, ПК-14)

- 1) встреча покупателей;
- 2) предложение, показ товара;
- 3) отбор товаров покупателями;
- 4) расчет за отобранные товары;
- 5) оказание покупателям дополнительных услуг.

5. Установите последовательность операций по поступлению и приемке товара, если товар доставлен железнодорожным транспортом (ОПК-1, ПК-4, ПК-13)

- 1) проверка целостности пломб и вскрытие вагона;
- 2) осмотр состояния поступившего груза (состояние укладки, тары и т.п.);
- 3) выгрузка товара с укладкой на поддоны или тележки;
- 4) первичная приемка товара по количеству (соответствие числа мест сопроводительному документу);
- 5) доставка товара на участок приемки.

### 3 уровень.

1. К директору магазина «Хлеб» обратилась возмущенная покупательница и положила на стол директора разрезанную булку хлеба столового, в которой на срезе видны нити от мешковины. Что должен предпринять директор магазина? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-3, ПК-13)

- 1) Принять хлеб обратно, вернуть деньги
- 2) Обменять на качественный
- 3) Отказать покупателю, отправить к производителю

2. В магазин поступил новый вид сыра. Покупатель попросил попробовать его. Как должен поступить продавец? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-14)

- 1) Дать попробовать сыр покупателю
- 2) Отказать покупателю
- 3) Взвесить небольшой кусочек, покупателю оплатить

3. Покупательница купила 3 м ткани, но оказалось, что ткань разонравилась. Можно ли обменять данный товар? Если можно, то в какой срок? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)

- 1) ткани возврату и обмену не подлежат
- 2) обменять можно в течение 14 дней
- 3) обменять можно в течение 5 дней

4. За нарушение предусмотренных статьями 20, 21 и 22 Закона О защите прав потребителей сроков, а также за невыполнение (задержку выполнения) требования потребителя о предоставлении ему на период ремонта (замены) аналогичного товара продавец (изготовитель, уполномоченная организация или уполномоченный индивидуальный предприниматель, импортер), допустивший такие нарушения, уплачивает потребителю за каждый день просрочки неустойку (пеню). В каком размере выплачивают неустойку? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)

- 1) 1% цены товара
- 2) 10% цены товара
- 3) на усмотрение продавца

*Критерии оценки (примеры):*

«отлично» - 91% и более правильных ответов;

«хорошо» - 81%-90% правильных ответов;

«удовлетворительно» - 71%-80% правильных ответов;

«неудовлетворительно» - 70% и менее правильных ответов.

### **3.3. Примерные ситуационные задачи, критерии**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

1. Гражданин Иванов привез холодильник в ремонтную мастерскую фирмы-производителя. Холодильник не приняли, сказав, что запчастей нет, так как данную модель холодильника сняли с производства год назад. Обязана ли мастерская принять холодильник на ремонт? Может ли покупатель в данной ситуации обменять холодильник на аналогичную модель? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)

2. Гражданка Петрова собралась приобрести в магазине понравившееся ей кресло. Но продавец сказал, что это кресло продается только в комплекте с пуфиком. Она долго спорила с продавцом, отстаивая свое право купить кресло, но в итоге ей пришлось купить полный комплект. Может ли гражданка Петрова потребовать возмещения убытков, вследствие нежелательной покупки пуфика? Прав ли в данной ситуации продавец? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-3, ПК-14)

3. Гражданин купил комплект постельного белья в подарок жене, но оказалось, что пододеяльник не подходит по размеру. Можно ли обменять данный товар? Если можно, то в какой срок? (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-14)

4. Покупательница обратилась в магазин с просьбой принять назад сапоги женские, не подошедшие ей по размеру и вернуть деньги. Товар был приобретен несколько часов назад. Заведующий отделом отказался произвести такой обмен. Кто прав в данной ситуации? Ваши действия в качестве заведующего? Ответ обоснуйте. (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-14)

5. При заключении контракта на поставку мороженого мяса в особых условиях указано, что температура его хранения должна быть не выше 10 F /градус по Фаренгейту/. Фактически мясо хранилось при температуре 10<sup>0</sup> С. Может ли фирма-получатель предъявить претензии поставщику-импортеру, если при хранении было обнаружено, что туша говядины покрыта заветрившейся коркой подсыхания темного цвета, имеет с поверхности слегка затхлый запах, мясной сок слегка мутноватый, ямка при надавливании медленно восполняется, бульон мутный. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-5, ПК-8, ПК-9, ПК-13, ПК-14)

6. Покупатель приобрел в магазине 12.03 сыр, а 13.03 обратился в магазин с жалобой о некачественном сыре. 13.03 государственным инспектором по качеству товаров установлено: сыр Костромской жирность 45%, выработанный заводом № 26 Кировской области 14.01 т.г. варка № 3, имеет следующие показатели: хороший вкус, но слабовыраженный аромат, рыхлую, крошливую консистенцию, губчатый рисунок, поврежденную корку и частично осыпавшийся парафин. Сделайте вывод об обоснованности жалобы покупателя. Какое решение должен принять директор на основании Закона РФ «О защите прав потребителей»? Укажите причины дефектов. Составьте маркировку на данный вид сыра. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14)

7. На продовольственном складе хранились кондитерские товары: конфеты, карамель, шоколад, печенье и пряники. При проверке склада были сняты показания психрометра и установлены относительная влажность воздуха и температура помещения. Показания сухого термометра составили 20°С, влажного – 18,5°С. Можно ли при таких условиях хранить указанные товары? К чему это может привести? (ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ПК-9, ПК-13, ПК-14)

8. В магазин обратилась с жалобой покупательница, которая приобрела карамель «Клубника со сливками», просила вернуть ей деньги. Директор магазина не удовлетворил просьбу покупателя. Краева обратилась в Отдел по защите прав потребителей. Результаты анализа – мятой карамели 3%, отклонение начинки 2%. Правильно ли отказал директор покупателю? Ответ обоснуйте. Дайте заключение о качестве карамели. Определите срок годности данной карамели. (ОК-7, ОПК-1, ОПК-3, ОПК-5, ПК-8, ПК-9, ПК-13, ПК-14)

#### *Критерии оценки:*

- **«зачтено»** - обучающийся решил задачу в соответствии с алгоритмом, дал полные и точные ответы на все вопросы задачи, представил комплексную оценку предложенной ситуации, сделал выводы, привел дополнительные аргументы, продемонстрировал знание теоретического материала с учетом междисциплинарных связей, нормативно-правовых актов; предложил альтернативные варианты решения проблемы;

- **«не зачтено»** - обучающийся не смог логично сформулировать ответы на вопросы задачи, сделать выводы, привести дополнительные примеры на основе принципа межпредметных связей, продемонстрировал неверную оценку ситуации.

### **3.4. Примерные задания для выполнения контрольной работы**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

Варианты заданий контрольной работы определяются по таблице в зависимости от фамилии студента и последней цифры номера зачетной книжки (личного шифра студента).

В таблице по вертикали «А» размещаются буквы от «А» до «Я», каждая из которых – первая буква фамилии студента, а по горизонтали «Б» размещены цифры от 0 до 9, каждая из которых – последняя цифра шифра студента. Пересечение их определяет клетку с номером варианта контрольной работы студента.

Студенты должны быть внимательными при определении варианта. Контрольная работа, выполненная не по своему варианту, возвращается студенту без проверки и зачета.

В случае затруднений при выполнении контрольной работы студенты могут получить устную консультацию у преподавателя.

		Последняя цифра шифра									
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Первая буква фамилии студента	А-Д	1,31	2,34	3,37	4,40	5,43	6,31	7,32	8,33	9,34	10,35
	Е-И	11,32	12,35	13,38	14,41	15,44	16,36	17,37	18,38	19,39	20,40
	К-О	21,33	22,36	23,39	24,42	25,45	26,41	27,42	28,43	29,44	30,45
	П-Т	1,45	2,44	3,43	4,42	5,41	6,40	7,39	8,38	9,37	10,36
	У-Ч	11,35	12,34	13,33	14,32	15,31	16,45	17,44	18,43	19,42	20,41
	Ш-Я	21,40	22,39	23,38	24,37	25,36	26,35	27,34	28,33	29,32	30,31

#### ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Корпоративные сети розничных торговых предприятий: особенности и перспективы развития в РФ.
2. Классификация розничной торговой сети и ее значение в оптимизации оперативных процессов в магазинах.
3. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий.
4. Факторы, влияющие на конкурентоспособность магазина.
5. Методы размещения розничной торговой сети и их роль в повышении социальной значимости торговли.
6. Размещение розничной торговой сети как условие активизации процесса продажи товаров.
7. Создание торгово-развлекательных центров в России: состояние и перспективы развития.
8. Магазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
9. Внемагазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
10. Услуги как дополнительный фактор повышения эффективности торгового предприятия.
11. Государственное регулирование сферы обращения: направления и методы воздействия.
12. Зарубежный опыт государственного регулирования сферы обращения.
13. Планировка торгового зала магазина как инструмент мерчандайзинга.
14. Виды планировки торгового зала и их влияние на стимулирование продаж.
15. Мерчандайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
16. Принципы размещения торгового оборудования и товаров в торговом зале магазина.

17. Роль оптовых посредников в установлении хозяйственных связей при поставке товаров в розничную сеть.
18. Особенности функционирования горизонтально интегрированных оптовых структур.
19. Роль посреднических предприятий в системе товароснабжения.
20. Роль товарных бирж в системе товароснабжения.
21. Сущность оптовых ярмарок, функции и роль в системе товароснабжения.
22. Услуги и их роль в обеспечении конкурентоспособности оптовых фирм.
23. Создание горизонтально интегрированных систем в оптовой торговле.
24. Характеристика современных форматов товарных складов.
25. Виды складских помещений и их планировка.
26. Роль транспорта в торговле.
27. Основные критерии выбора вида транспорта для перевозки товаров.
28. Организация и развитие интернет-магазинов в розничной торговле.
29. Организация розничной торговли за рубежом (на примере нескольких стран).
30. Системы Управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
31. Разработать памятку для потребителей при покупке продовольственных товаров.
32. Разработать памятку для потребителей при покупке алкогольной продукции.
33. Разработать памятку для потребителей при покупке обуви.
34. Разработать памятку для потребителей при покупке мебели.
35. Разработать памятку для потребителей при покупке сотовых телефонов.
36. Разработать памятку для потребителей при покупке при оказании услуг (по выбору).
37. Разработать памятку для потребителей при покупке сложной бытовой техники.
38. Разработать памятку для потребителей при покупке товаров в кредит.
39. Разработать памятку для потребителей при покупке комиссионных товаров.
40. Разработать памятку для потребителей при покупке товаров в интернет-магазинах.
41. Разработать памятку для потребителей при покупке меховых изделий.
42. Разработать памятку для потребителей при покупке товаров бытовой химии.
43. Разработать памятку для потребителей при покупке парфюмерно-косметических товаров.
44. Разработать памятку для потребителей при покупке одежды.
45. Разработать памятку для потребителей при покупке тканей.

#### **Критерии оценок:**

Оценка «зачтено» выставляется за контрольную работу, в которой:

1. Представлено логичное содержание.
2. Отражена актуальность рассматриваемой темы, верно определены основные категории.
3. Анализ литературы отличается глубиной, самостоятельностью, умением показать собственную позицию по отношению к изучаемому вопросу.
4. В заключении сформулированы развернутые, самостоятельные выводы по работе.
5. Выполнены все практические задания.
6. Работа оформлена в соответствии с требованиями ГОСТа.
7. Работа выполнена в срок.

Оценкой «не зачтено» оценивается контрольная работа, в которой большая часть требований, предъявляемых к подобного рода работам не выполнена, если контрольную работу студент сдал без соблюдения сроков, нарушение логики, неполнота, нераскрываемость вопросов; неправильное решение задач.

### **3.5. Примерные задания для написания (и защиты) рефератов, критерии оценки (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

#### **Раздел 1. Розничная торговая сеть: как основной элемент коммерческой деятельности (ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)**

5. Корпоративные сети розничных торговых предприятий: особенности и перспективы развития в РФ.
6. Классификация розничной торговой сети и ее значение в оптимизации оперативных процессов в магазинах.
7. Характеристика современных форматов розничных торговых предприятий.
8. Факторы, влияющие на конкурентоспособность магазина.

## **Раздел 2. Размещение розничного торгового предприятия**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5)**

5. Методы размещения розничной торговой сети и их роль в повышении социальной значимости торговли.
6. Размещение розничной торговой сети как условие активизации процесса продажи товаров.
7. Размещение магазина как устойчивый фактор его конкурентного преимущества (на основании реальных примеров розничных торговых предприятий).
8. Создание торгово-развлекательных центров в России: состояние и перспективы развития.

## **Раздел 3. Организация торгового обслуживания покупателей**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-4, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-14, ПК-15)**

7. Магазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
8. Внемагазинные формы обслуживания покупателей: их сравнительная характеристика, преимущества и недостатки применения в условиях современной торговли.
9. Организация процесса продажи отдельных групп товаров личного потребления.
10. Услуги как дополнительный фактор повышения эффективности торгового предприятия.
11. Государственное регулирование сферы обращения: направления и методы воздействия.
12. Зарубежный опыт государственного регулирования сферы обращения.

## **Раздел 4. Технология розничных торговых предприятий**

**(ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

4. Планировка торгового зала магазина как инструмент мерчандайзинга.
5. Виды планировки торгового зала и их влияние на стимулирование продаж.
6. Мерчандайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
7. Принципы размещения торгового оборудования и товаров в торговом зале магазина.

## **Раздел 5. Роль оптовых посредников в системе товароснабжения**

**(ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-5, ПК-6, ПК-8, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

10. Роль оптовых посредников в установлении хозяйственных связей при поставке товаров в розничную сеть.
11. Особенности функционирования горизонтально интегрированных оптовых структур.
12. Роль посреднических предприятий в системе товароснабжения.
13. Агентские операции на рынке товаров и услуг.
14. Роль независимых посредников в системе товароснабжения.
15. Роль товарных бирж в системе товароснабжения.
16. Сущность оптовых ярмарок, функции и роль в системе товароснабжения.
17. Услуги и их роль в обеспечении конкурентоспособности оптовых фирм.
18. Создание горизонтально интегрированных систем в оптовой торговле.

## **Раздел 6. Склады: их роль в коммерческой деятельности**

**(ОПК-2, ОПК-3, ПК-5, ПК-7, ПК-15)**

5. Характеристика современных форматов товарных складов.
6. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
7. Определение потребности в складской площади и емкости складов.
8. Виды складских помещений и их планировка.

## **Раздел 7. Организация транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли**

**(ОПК-2, ОПК-3, ПК-14, ПК-15)**

5. Роль транспорта в торговле.
6. Основные критерии выбора вида транспорта для перевозки товаров.
7. Особенности организации перевозок автомобильным транспортом.
8. Особенности организации перевозок железнодорожным транспортом.

### **Критерии оценки реферата:**

- соответствие теме;
- глубина проработки материала;
- правильность и полнота использования источников;
- владение терминологией и культурой речи;



-оформление реферата.

По усмотрению преподавателя рефераты могут быть представлены на семинарах в виде выступлений. Предпочтительнее сопровождение доклада презентацией по теме реферата.

#### **Критерии оценки:**

**«зачтено»** – обоснована актуальность проблемы и темы, содержание соответствует теме и плану реферата, полно и глубоко раскрыты основные понятия проблемы, обнаружено достаточное владение терминологией, продемонстрировано умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал, умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы, к анализу привлечены новейшие работы по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.), полностью соблюдены требования к оформлению реферата, грамотность и культура изложения материала на высоком уровне.

**«не зачтено»** – не обоснована или слабо обоснована актуальность проблемы и темы, содержание не соответствует теме и плану реферата, обнаружено недостаточное владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы, не продемонстрировано умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал, умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы, использован очень ограниченный круг литературных источников по проблеме, не соблюдены требования к оформлению реферата, отсутствует грамотность и культура изложения материала.

### **3.6. Примерные задания для выполнения курсовых работ**

**(ОК-4, ОК-7, ОПК-1, ОПК-2, ОПК-3, ОПК-5, ПК-1, ПК-2, ПК-3, ПК-4, ПК-5, ПК-6, ПК-7, ПК-8, ПК-9, ПК-11, ПК-13, ПК-14, ПК-15)**

#### **Темы курсовых работ**

89. Торговое предприятие как экономическая система управления.
90. Организация и развитие малых предприятий в торговле России.
91. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на потребительском рынке.
92. Организация и развитие коммерческой деятельности торговых предприятий на рынке товаров.
93. Исследование системы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия, функционирующего на рынке товаров.
94. Системы управления розничной торговлей товаров на основе компьютерных программ.
95. Системы управления оптовой торговлей на основе компьютерных программ.
96. Системы управления товародвижением в розничной торговле.
97. Системы управления товародвижением в оптовой торговле.
98. Системы управления складом в оптовой торговле.
99. Информационное обеспечение управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.
100. Роль оптовой торговли в высокоразвитой рыночной экономике.
101. Исследование систем управления коммерческой деятельностью предприятий оптовой торговли (различных типов и видов).
102. Организация современных форм оптовой торговли в России и за рубежом.
103. Организация и развитие оптовых торговых сетей в России.
104. Интеграция оптовой и розничной торговли в современных условиях.
105. Организация оптовой торговли за рубежом (на примере нескольких стран).
106. Организация розничной торговли за рубежом (на примере нескольких стран).
107. Организация и развитие складского хозяйства предприятия оптовой торговли.
108. Маркетинг закупок и сбыта товаров на предприятии оптовой торговли.
109. Моделирование коммерческой деятельности на предприятиях оптовой торговли.
110. Системный подход к формированию коммерческих связей и организации распределения товаров в оптовой торговле.
111. Организация системы закупки и продажи товаров на предприятии оптовой торговли.
112. Управление товарными запасами на предприятии оптовой торговли.
113. Автоматизация торговых и информационных процессов на предприятии оптовой торговли.
114. Разработка процесса формирования торгового ассортимента в оптовой торговле.
115. Рационализация товарных потоков в распределительном центре сетевой компании.
116. Организация продажи товаров со склада предприятия оптовой торговли.
117. Развитие сервиса в оптовой торговле России.
118. Мерчандайзинг в организации оптовой торговли.
119. Управление товародвижением в оптовой торговле.
120. Анализ и оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия оптовой торгов-

- ли.
121. Организация коммерческой деятельности предприятия (оптовой, розничной, фирмы) и пути ее совершенствования.
  122. Организация современных форм розничной торговли.
  123. Организация и развитие розничных торговых сетей в России.
  124. Исследование систем управления коммерческой деятельностью предприятий розничной торговли.
  125. Стратегия развития коммерческой деятельности торговых предприятий на товарных рынках (продовольственном, непродовольственном, конкретного товара).
  126. Организация и развитие франчайзинговых систем в розничной (оптовой) торговле.
  127. Анализ и прогнозирование потребительского спроса на предприятии розничной торговли.
  128. Исследование конъюнктуры потребительского рынка и ее влияния на коммерческую деятельность предприятия розничной торговли.
  129. Организация коммерческой деятельности предприятия розничной торговли с использованием маркетинга.
  130. Информационно-компьютерное обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
  131. Развитие материально-технической базы розничной торговли и ее влияние на эффективность коммерческой деятельности.
  132. Типология предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность.
  133. Форматы предприятий розничной торговли по продаже потребительских товаров и их экономическая эффективность
  134. Формирование оптимального торгового ассортимента на предприятии розничной торговли.
  135. Управление товарными категориями в розничной торговле.
  136. Организация закупки товаров и формирования коммерческих связей предприятий розничной торговли на потребительском рынке.
  137. Организационно-экономическое обеспечение управления коммерческой деятельностью предприятия розничной торговли.
  138. Исследование систем закупочной деятельности предприятий розничной торговли товарами (продовольственными, непродовольственными).
  139. Организация закупок и поставок товаров на предприятии розничной торговли.
  140. Организация закупок и поставок товаров на основе автоматизации товародвижения.
  141. Планирование и организация закупок на предприятии розничной торговли.
  142. Организация продажи товаров и обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли: формы, методы и эффективность.
  143. Мониторинг торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли конкретными группами товаров.
  144. Разработка стандарта обслуживания покупателей на предприятии розничной торговли.
  145. Исследование системы торгового обслуживания на предприятии розничной торговли.
  146. Оценка эффективности коммерческой деятельности предприятия розничной торговли.
  147. Организация и развитие интернет-магазинов в розничной торговле.
  148. Организация розничной торговли товарами (конкретная группа продовольственных или непродовольственных товаров) на основе принципов мерчандайзинга.
  149. Организация торгового процесса отдела (на примере любой группы товаров) магазина на основе принципов мерчандайзинга.
  150. Организация выставочно-ярмарочной деятельности на рынке товара.
  151. Организация деятельности универсальной (специализированной) торгово-промышленной выставки.
  152. Регулирование деятельности выставок и ярмарок на муниципальном (федеральном) уровне управления.
  153. Организация деятельности универсальных (специализированных) ярмарок на муниципальном (федеральном) уровне управления.
  154. Организация и управление коммерческой деятельностью на аукционе.
  155. Организация современных форм аукционной торговли товарами.
  156. Организация проведения торгов на муниципальном (федеральном) уровне управления.
  157. Организация представления тендера (предложения) предприятием оптовой торговли (поставщиком товара) для участия в торгах.
  158. Организация и управление коммерческой деятельностью на оптовом товарном рынке.
  159. Методы анализа коммерческих процессов (коммерческой деятельности) торгового предприятия.

160. Современные виды стратегий и их использование в коммерческой деятельности предприятия.
161. Разработка стратегии предприятия с целью выхода его на внешний рынок.
162. Предложение товаров и его формирование в условиях конкуренции.
163. Деятельность фирменных магазинов.
164. Деятельность супермаркетов (универсамов) в регионе (городе, районе).
165. Деятельность сетевых магазинов.
166. Электронная торговля: ее преимущества, оценка.
167. Дистанционная продажа: практика, проблемы, оценка.
168. Защита прав потребителей как фактор улучшения их обслуживания.
169. Формы и методы реализации товаров, их оценка.
170. Ассортиментная стратегия предприятия розничной торговли.
171. Анализ товарных запасов на предприятии.
172. Анализ поступления товаров на предприятии торговли.
173. Анализ и управление сбытовой деятельностью предприятия.
174. Повышение культуры и качества обслуживания покупателей в современных условиях.
175. Технология управления товарными запасами в торговле.
176. Реклама на местах продажи товаров и пути ее совершенствования.

#### **4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта профессиональной деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций**

##### **4.1. Методика проведения тестирования**

1 **Целью этапа** промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме тестирования, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины).

2 **Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:**

3 Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, введенным в действие приказом от 08.02.2018 № 61-ОД.

4 **Субъекты, на которых направлена процедура:**

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

5 **Период проведения процедуры:**

6 Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля) на последнем занятии. В случае проведения тестирования на компьютерах время и место проведения тестирования преподаватели кафедры согласуют с информационно-вычислительным центром и доводят до сведения обучающихся.

7 **Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:**

8 Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

9 **Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:**

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

10 **Требования к банку оценочных средств:**

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк тестовых заданий. Преподаватели кафедры разрабатывают задания для тестового этапа экзамена, утверждают их на заседании кафедры и передают в информационно-вычислительный центр в электронном виде вместе с копией рецензии. Минимальное количество тестов, составляющих фонд тестовых заданий, рассчитывают по формуле: трудоемкость дисциплины в з.е. умножить на 50.

Тесты включают в себя задания 3-х уровней:

- ТЗ 1 уровня (выбрать все правильные ответы)
- ТЗ 2 уровня (соответствие, последовательность)
- ТЗ 3 уровня (ситуационная задача)

##### **Соотношение заданий разных уровней и присуждаемые баллы**

	Вид промежуточной аттестации
	экзамен
Количество ТЗ 1 уровня (выбрать все правильные ответы)	30
Кол-во баллов за правильный ответ	1
Всего баллов	<b>30</b>
Количество ТЗ 2 уровня (соответствие, последовательность)	15

Кол-во баллов за правильный ответ	2
Всего баллов	30
Количество ТЗ 3 уровня (ситуационная задача)	5
Кол-во баллов за правильный ответ	8
Всего баллов	40
Всего тестовых заданий	50
Итого баллов	100
Мин. количество баллов для аттестации	71

#### 11 Описание проведения процедуры:

Тестирование является обязательным этапом экзамена независимо от результатов текущего контроля успеваемости. Тестирование может проводиться на компьютере или на бумажном носителе.

##### Тестирование на бумажном носителе:

Каждому обучающемуся, принимающему участие в процедуре, преподавателем выдается бланк индивидуального задания. После получения бланка индивидуального задания обучающийся должен выбрать правильные ответы на тестовые задания в установленное преподавателем время.

Обучающемуся предлагается выполнить 50 тестовых заданий на экзамене. Время, отводимое на тестирование, составляет не более полутора академических часов на экзамене.

##### Тестирование на компьютерах:

Для проведения тестирования используется программа INDIGO. Обучающемуся предлагается выполнить 50 тестовых заданий разного уровня сложности на экзамене. Время, отводимое на тестирование, составляет не более полутора академических часов на экзамене.

#### 12 Результаты процедуры:

Результаты тестирования на компьютере или бумажном носителе имеют качественную оценку «зачтено» – «не зачтено». Оценки «зачтено» по результатам тестирования являются основанием для допуска обучающихся к собеседованию. При получении оценки «не зачтено» за тестирование обучающийся к собеседованию не допускается и по результатам промежуточной аттестации по дисциплине (модулю) выставляется оценка «неудовлетворительно».

13 Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в экзаменационные ведомости в соответствующую графу.

14

#### 4.2. Методика проведения устного собеседования

15 **Целью процедуры** промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме устного собеседования, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины).

#### 16 **Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:**

17 Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, введенным в действие приказом от 08.02.2018 № 61-ОД.

#### 18 **Субъекты, на которые направлена процедура:**

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не проходил процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

#### 19 **Период проведения процедуры:**

20 Процедура оценивания проводится по окончании изучения дисциплины (модуля) в соответствии с приказом о проведении промежуточной аттестации (если промежуточная аттестация проводится в форме экзамена). Деканатом факультета, может быть составлен индивидуальный график прохождения промежуточной аттестации для обучающегося при наличии определенных обстоятельств.

#### 21 **Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:**

22 Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

#### 23 **Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:**

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль), как правило, проводящий занятия лекционного типа.

#### 24 **Требования к банку оценочных средств:**

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает вопросы, как правило, открытого типа, перечень тем, выносимых на опрос, типовые задания. Из банка оценочных материа-

лов формируются печатные бланки индивидуальных заданий (билеты). Количество вопросов, их вид (открытые или закрытые) в бланке индивидуального задания определяется преподавателем самостоятельно.

#### **25 Описание проведения процедуры:**

Каждому обучающемуся, принимающему участие в процедуре, преподавателем выдается бланк индивидуального задания. После получения бланка индивидуального задания и подготовки ответов обучающийся должен в меру имеющихся знаний, умений, навыков, сформированности компетенции дать устные развернутые ответы на поставленные в задании вопросы и задания в установленное преподавателем время. Продолжительность проведения процедуры определяется преподавателем самостоятельно, исходя из сложности индивидуальных заданий, количества вопросов, объема оцениваемого учебного материала, общей трудоемкости изучаемой дисциплины (модуля) и других факторов.

Собеседование может проводиться по вопросам билета и по ситуационной задаче. Результат собеседования при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена определяется оценками «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно».

#### **26 Результаты процедуры:**

27 Результаты проведения процедуры в обязательном порядке проставляются преподавателем в зачетные книжки обучающихся и экзаменационные ведомости и представляются в деканат факультета, за которым закреплена образовательная программа.

28 По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.

29

### **4.3. Методика проведения контрольных работ**

30 **Целью процедуры** промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме проведения контрольной работы, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины), получение информации о характере познавательной деятельности, уровне самостоятельности и активности.

#### **31 Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:**

32 Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, введенным в действие приказом от 08.02.2018 № 61-ОД.

#### **33 Субъекты, на которые направлена процедура:**

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль), по которой предусмотрено выполнение контрольной работы. В случае, если обучающиеся не предоставили контрольную работу или не имеют оценки «зачтено» за контрольные работы по данной дисциплине, до экзамена по соответствующей дисциплине не допускаются.

#### **34 Период проведения процедуры:**

35 Процедура оценивания проводится в соответствии с учебным планом и расписанием учебных занятий.

#### **36 Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:**

37 Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

#### **38 Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:**

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

#### **39 Требования к банку оценочных средств:**

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает в себя вопросы и задания контрольных работ.

В целях организации выполнения контрольных работ разрабатываются методические рекомендации по написанию соответствующих контрольных работ.

#### **40 Описание проведения процедуры:**

Контрольные работы должны быть представлены на кафедру не менее чем за неделю до начала промежуточной аттестации (для почтовых пересылок дата отправления определяется по штампу отправления).

Все контрольные работы должны быть проверены преподавателями до начала промежуточной аттестации. На контрольную работу, выполненную на оценку «не зачтено», преподаватель оформляет рецензию с изложением отмеченных ошибок. Неаттестованную контрольную работу с рецензией передают в деканат для направления ее в адрес обучающегося для исправления. После исправления замечаний обучающийся направляет контрольную работу на повторную проверку.

#### **41 Результаты процедуры:**

Контрольная работа оценивается оценками «зачтено», «не зачтено».

### **4.4. Методика проведения промежуточной аттестации в форме защиты реферата**

42 **Целью процедуры** промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), проводимой в форме защиты реферата, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины (части дисциплины), оценка способности обучающегося к самостоятельному, творческому мышлению.

43 **Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:**

44 Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, введенным в действие приказом от 08.02.2018 № 61-ОД.

45 **Субъекты, на которые направлена процедура:**

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину (модуль). В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

46 **Период проведения процедуры:**

47 Процедура оценивания проводится в процессе изучения дисциплины (модуля) в соответствии с расписанием учебных занятий.

48 **Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:**

49 Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

50 **Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:**

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину (модуль).

51 **Требования к банку оценочных средств:**

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает в себя примерные темы для написания рефератов, критерии оценки. Обучающийся выбирает самостоятельно тему для творческой работы.

52 **Описание проведения процедуры:**

На защите обучающийся должен хорошо ориентироваться в представленном реферате, уметь объяснить источники цифровых данных, отвечать на вопросы как теоретического, так и практического характера, относящиеся к теме реферата.

Перед защитой обучающийся готовится как по реферату в целом, так и по замечаниям преподавателя.

Защита состоит из краткого изложения обучающимся основных положений реферата. В конце своего сообщения он отвечает на замечания и вопросы преподавателя и обучающихся. При оценке реферата преподаватель учитывает как качество написания реферата, так и результаты его защиты.

53 **Результаты процедуры:**

Результат процедуры оценивается «зачтено», «не зачтено».

54 Результаты проведения процедуры в обязательном порядке отмечается преподавателем в журнале.

55 По результатам проведения процедуры оценивания преподавателем делается вывод о результатах промежуточной аттестации по дисциплине.

#### **4.5. Методика проведения защиты курсовых работ**

**Целью процедуры** промежуточной аттестации по дисциплине, проводимой в форме защиты курсовой работы, является оценка уровня усвоения обучающимися знаний, приобретения умений, навыков и сформированности компетенций в результате изучения учебной дисциплины, оценка способности обучающегося к научно-исследовательской деятельности.

**Локальные нормативные акты, регламентирующие проведение процедуры:**

Проведение промежуточной аттестации обучающихся регламентируется Положением о текущем контроле успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся, введенным в действие приказом от 08.02.2018 № 61-ОД.

**Субъекты, на которые направлена процедура:**

Процедура оценивания должна охватывать всех обучающихся, осваивающих дисциплину, по которой предусмотрено выполнение курсовой работы. В случае, если обучающийся не прошел процедуру без уважительных причин, то он считается имеющим академическую задолженность.

**Период проведения процедуры:**

Процедура оценивания проводится в соответствии с учебным планом и расписанием учебных занятий.

**Требования к помещениям и материально-техническим средствам для проведения процедуры:**

Требования к аудитории для проведения процедуры и необходимость применения специализированных материально-технических средств определяются преподавателем.

**Требования к кадровому обеспечению проведения процедуры:**

Процедуру проводит преподаватель, ведущий дисциплину.

#### **Требования к банку оценочных средств:**

До начала проведения процедуры преподавателем подготавливается необходимый банк оценочных материалов для оценки знаний, умений, навыков. Банк оценочных материалов включает в себя примерные темы курсовых работы. Обучающийся выбирает самостоятельно тему курсовой работы.

#### **Описание проведения процедуры:**

Законченную работу студент сдает на кафедру в бумажном и электронном виде.

Курсовая работа подлежит проверке на наличие заимствований и плагиата. Затем работа направляется на рецензирование.

Рецензирование курсовой работы включает:

1. Выявление ошибок и недочетов в работе.
2. Составление рецензии.

Рецензент выясняет соответствие работы поставленному заданию, актуальность темы, самостоятельность выполнения работы, степень применения теоретических знаний на практике и практическую значимость работы, анализирует положительные стороны, недостатки и ошибки, оценивает стиль изложения и оформления. Обязательным является наличие в отзыве предварительной оценки выполненной работы в форме вывода «Работа допускается к защите» или «Работа не допускается к защите».

Основанием для допуска к защите курсовой работы являются:

- оформление курсовой работы в соответствии с предъявляемыми к написанию курсовых работ требованиями;

- рецензия руководителя и его подпись на титульном листе.

Студент заранее готовит выступление на 8-10 минут, выбирая основные моменты в работе, сохраняя при этом структуру курсовой. В выступлении следует отразить мотивы выбора темы, объект, предмет, цель, задачи исследования, основное содержание, выводы и их обоснование. Подготовить мультимедийную презентацию, помогающую раскрыть основные положения работы.

Защита курсовой работы проводится в комиссии, в составе руководителя по данной теме и одного - двух преподавателей кафедры, назначенных заведующим кафедрой. По желанию возможно присутствие сотрудников деканата и приглашенных представителей работодателей.

Порядок защиты курсовой работы:

1) Доклад студента. Регламент – 8-10 минут. Доклад рекомендуется знать наизусть и сопровождать иллюстрационным материалом, который способствует эффективности выступления докладчика.

Студент в своем докладе должен раскрыть следующие вопросы:

- актуальность темы, цель и задачи работы, особенности нормативного регулирования исследуемых вопросов;

- состояние и особенности исследуемой проблемы;

- полученные результаты, выводы и предложения, степень их новизны.

2) Выступление рецензента с оценкой работы.

3) Ответы студента на вопросы рецензента и членов комиссии, присутствующих.

4) Обсуждение курсовой работы.

5) Заключение председателя комиссии с оценкой работы по балльной системе.

#### **Результаты процедуры:**

Курсовая работа оценивается по 4-х балльной шкале: «отлично», «хорошо», «удовлетворительно», «неудовлетворительно». Оценка заносится в ведомость и протокол защиты курсовых работ и отражается в зачетной книжке студента.