

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«КАБАРДИНО-БАЛКАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.М. КОКОВА»**

**Факультет «Торгово-технологический»  
Кафедра «Товароведение, туризм и право»**

**УТВЕРЖДАЮ**

Декан ТТФ доцент Тлупов Т.Х.



«27» мая 2025 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью**

Направление подготовки – **38.03.06 Торговое дело**

Направленность (профиль) – **Торговое дело**

Квалификация выпускника – **бакалавр**

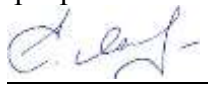
Курс обучения                      4 (4)

Семестр                                7 (8)

Форма обучения                **очная (очно-заочная)**

Рабочая программа дисциплины **Б1.В.20 «Организация и управление коммерческой деятельностью»** составлена в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденного приказом Минобрнауки России 12 августа 2020 г. № 963 (далее ФГОС ВО) и рабочего учебного плана подготовки бакалавров по данному направлению.

Составитель рабочей программы

к.э.н., зав. кафедрой  Е.А. Яицкая

Рабочая программа рассмотрена на заседании кафедры «Товароведение, туризм и право»

Протокол от «22» мая 2025 г. № 10

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент  Е.А. Яицкая

Одобрено методической комиссией факультета «Торгово-технологический»

Протокол от «23» мая 2025 г. № 10

Председатель МК факультета «Торгово-технологический»

к.б.н., доцент  Т.Х. Тлупов

Согласовано:

Директор научной библиотеки  И.А. Шогенова

«22» мая 2025 г.

## 1. Цели и задачи дисциплины

**Цель дисциплины:** формирование у обучающихся теоретических знаний и практических навыков системного представления об основах организации и управления коммерческой деятельностью розничных и оптовых торговых предприятий, применительно к особенностям их функционирования в современных условиях высоко конкурентного потребительского рынка.

### Задачи дисциплины:

- дать представление о сущности организации коммерческой деятельности в предприятиях торговли, направлениях развития;
- дать представление о розничной торговой сети, ее классификации, особенностях размещения, используемой материально-технической базе и технической оснащенности;
- исследовать содержание и технологию оперативных процессов на предприятиях с учетом вида их хозяйственной деятельности и характера выполняемых коммерческих операций;
- изучить организацию и технологию продаж и торгового обслуживания покупателей;
- изучить правила розничной торговли и продажи товаров населению;
- изучить основные направления установления и рационализации хозяйственных взаимоотношений в системе товароснабжения, порядок установления хозяйственных связей;
- ознакомить с современными принципами, нормами и правилами технологического проектирования розничных и оптовых торговых предприятий;
- дать представление о классификации оптовых посредников, применяемых технологиях складского хозяйства;
- научить студентов ориентироваться в области организации товародвижения, выбора методов доставки товаров и порядка организации транспортно-экспедиционного обслуживания предприятий торговли.

## 2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Код компетенций	Наименование компетенции	Код и наименование индикатора достижения компетенции	Результаты обучения по дисциплине
ПК-1	Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству	ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Использует методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг	<b>Знать:</b> основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета <b>Уметь:</b> рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции <b>Владеть:</b> навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом
		ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Формирует систему контроля качества товаров, их сохранности	<b>Знать:</b> показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров <b>Уметь:</b> определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров <b>Владеть:</b> навыками составления за-

			ключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству
ПК-2	Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери	ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Осуществляет управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию	<b>Знать:</b> структуру торгово-технологического процесса, его основные операции, методы управления ими <b>Уметь:</b> управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия <b>Владеть:</b> навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия
ПК-5	Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами	ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Участствует в организационно-управленческой работе с малыми коллективами	<b>Знать:</b> особенности организационно-управленческой работы с малыми коллективами <b>Уметь:</b> разрабатывать направления повышения эффективности организационно-управленческой работы организации <b>Владеть:</b> навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия
ПК-7	Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров	ИД-1 <sub>ПК-7</sub> Организует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий	<b>Знать:</b> методы и средства организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия <b>Уметь:</b> планировать материально-техническое обеспечение предприятия <b>Владеть:</b> навыками управления материально-техническим обеспечением предприятий
		ИД-2 <sub>ПК-7</sub> азрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров	<b>Знать:</b> виды, формы и способы закупки и продажи товаров <b>Уметь:</b> организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности <b>Владеть:</b> навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров

### 3. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» входит в часть формируемую участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)», включенных в учебный план направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, направленность (профиль) Торговое дело.

**4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах и в часах выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий и на самостоятельную работу**

Учебные занятия	Очная форма обучения	Очно-заочная форма обучения
	семестр	семестр
	7	8
	З.е., часов	З.е., часов
<b>1. Контактная работа з.е./час, в том числе (час):</b>	<b>2,42/87</b>	<b>1,33/66</b>
лекции	36(8)*	18(4)*
практические занятия	36(8)*	36(8)*
групповые консультации	3	3
контрольные балльно-рейтинговые мероприятия	3	
промежуточная аттестация: экзамен	9	9
<b>2.Самостоятельная работа з.е./час, в том числе (час):</b>	<b>2,58/93</b>	<b>3,16/114</b>
самостоятельное изучение отдельных тем модуля, подготовка к практическим занятиям	66	87
подготовка к промежуточной аттестации	27	27
<b>Общая трудоемкость з.е./час</b>	<b>5/180</b>	<b>5/180</b>

(\*) - занятия, проводимые в интерактивных формах.

**4.1. Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенных на них количества часов и видов учебных занятий (очная форма обучения)**

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практические	Сам. изуч. отд. тем
1.	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности Розничная торговая сеть, ее построение и размещение	6 (2)*	6 (2)*	8
2.	Торгово-технологический процесс на предприятии	6 (2)*	6 (2)*	8
3.	Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети	4	4	8
4.	Организация системы товароснабжения	4	4	8
5.	Товарные склады, организация и технология складских операций	4 (2)*	4 (2)*	10
6.	Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью Функции управления торговым предприятием	4 (2)*	4 (2)*	8
7.	Организационные структуры управления предприятиями торговли	4	4	8
8.	Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием	4	4	8
Итого по дисциплине:		36 (8)*	36(8)*	66

(\*) - занятия, проводимые в интерактивных формах.

**4.2. Содержание дисциплины (модуля) структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества часов и видов учебных занятий (очно-заочная форма обучения)**

№ п/п	Наименование разделов и тем дисциплины (название модуля)	Аудиторные занятия		Самост. работа
		Лекции	Практические	Сам. изуч. отд. тем
1.	Раздел 1. Организация коммерческой деятельности Розничная торговая сеть, ее построение и размещение	2	6 (2)*	10
2.	Торгово-технологический процесс на предприятии	2(2)*	6 (2)*	12
3.	Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети	2	4	10
4.	Организация системы товароснабжения	2	4	13
5.	Товарные склады, организация и технология складских операций	4(2)*	4 (2)*	12
6.	Раздел 2. Управление коммерческой деятельностью Функции управления торговым предприятием	2	4 (2)*	10
7.	Организационные структуры управления предприятиями торговли	2	4	10
8.	Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием	2	4	10
Итого по дисциплине:		18(4)*	36(8)*	87

( )\* - занятия, проводимые в интерактивных формах.

**4.3. Содержание разделов дисциплины (модуля)**

**4.3.1 Лекции**

№ п/п	Наименование раздела дисциплины	Номер, тема и содержание лекции	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1.	Организация коммерческой деятельности	<p><b>ЛЕКЦИЯ №1 Тема: «Розничная торговая сеть, ее построение и размещение»</b>  Виды розничной торговой сети и ее развитие. Выполняемые функции и роль системы торгового обслуживания. Особенности организации розничной сети в системе потребительской кооперации. Классификация розничной сети.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №2 Тема: «Розничная торговая сеть, ее построение и размещение»</b>  Классификация магазинов как основного элемента розничной сети по товарным группам, по формам продажи и уровню обслуживания покупателей, по признаку принадлежности магазина, по месторасположению, материально-технической базе, ценам.</p> <p>Принципы и методы размещения розничной торговой сети, их роль в организации коммерческой работы и в обеспечении успешной деятельности фирмы.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №3 Тема: «Розничная торговая сеть, ее построение и размещение»</b>  Виды зданий и сооружений торговых предприятий, особенности их планировочно-технологических</p>	2(2)*  2  2	2

		<p>решений. Состав и взаимосвязь помещений магазина. Устройство и планировка торговых и неторговых помещений магазина. Торговое и технологическое оборудование, его размещение.</p> <p>Качественные показатели, характеризующие состояние МТБ розничной торговой сети конкретного региона.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №4 Тема: «Торгово-технологический процесс на предприятии»</b></p> <p>Сущность организации торгового и технологического процесса в магазине. Технология операций по поступлению, приемке товаров в магазине, подготовке товаров к продаже.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №5 Тема: «Торгово-технологический процесс на предприятии»</b></p> <p>Размещение и выкладка товаров в торговом зале. Зонирование товарных линий, методы расстановки оборудования в торговом зале. Организация и технология розничной продажи товаров. Способы выкладки товаров на оборудовании.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №6 Тема: «Торгово-технологический процесс на предприятии»</b></p> <p>Организация продажи и обслуживания покупателей в розничной торговой сети. Этапы процесса продажи. Формы и методы продажи. Особенности их организации.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №7 Тема: «Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети»</b></p> <p>Понятие товарного ассортимента. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазинах. Порядок формирования и размещения ассортимента товаров в торговом зале и на оборудовании.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №8 Тема: «Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети»</b></p> <p>Управление товарными запасами, оптимизация системы товароснабжения как основа обеспечения стабильности ассортимента товаров и конкурентоспособности предприятия. Особенности формирования ассортимента острымодных товаров.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №9 Тема: «Организация системы товароснабжения»</b></p> <p>Сущность товароснабжения и требования к его организации. Участники системы товароснабжения. Формы товароснабжения и его этапы. Планирование закупок. Выбор поставщиков, организация оптовых закупок и продажи товаров. Оформление оптовых закупок при различных формах товароснабжения. Содержание и виды контрактов, договоров купли-продажи, договоров-комиссий, договоров-консигнаций. Содержание договоров-контрактов.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №10 Тема: «Организация системы то-</b></p>	2(2)*	2(2)*
			2	
			2	
			2	2
			2	
			2	2
			2	

		<p><b>вароснабжения»</b></p> <p>Организация биржевой торговли, аукционов, торгов, оптовых ярмарок, выставок, оптовых продовольственных рынков. Порядок заключения договоров при организации прямых хозяйственных связей. Система франчайзинговых отношений.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №11 Тема: «Организация системы товароснабжения»</b></p> <p>Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств. Страхование грузов. Организация перевозок товаров железнодорожным, автомобильным, морским, речным транспортом. Методы и маршруты доставки товаров. Документальное оформление доставки. Кодирование, страхование грузов. Маркировки грузов. Тарифы на перевозку, их виды и факторы, влияющие на их величину.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №12 Тема: «Товарные склады, организация и технология складских операций»</b></p> <p>Роль складов в системе товароснабжения, их виды. Классификация складов в торговле товарами народного потребления. Виды складских зданий (сооружений) и технологические требования к их устройству. Виды складских помещений и категории складских площадей. Особенности планировочно-технологических решений различных видов складов. Складское оборудование.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №13 Тема: «Товарные склады, организация и технология складских операций»</b></p> <p>Организация технологических процессов на складе. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на складах. Размещение, укладка и хранение товаров. Организация работы по формированию заказов потребителей. Организация работ по выполнению заказов потребителей. Отпуск товаров и организация транспортно-экспедиционных работ.</p> <p>Технико-экономические показатели работы складов. Методы расчета потребности в складской площади.</p>	2	
			2(2)*	2(2)*
			2	2



2	Управление коммерческой деятельностью	<p><b>ЛЕКЦИЯ №14 Тема: «Функции управления торговым предприятием»</b></p> <p>Сущность процесса управления. Субъект и объект управления в торговле. Система управления. Особенности процесса управления торговли предприятиями в условиях формирования рыночных отношений.</p> <p>Общие и конкретные функции управления. Содержание функций управления торговым предприятием: управление товародвижением и товарооборотом, управление рынком, управление качеством товаров и услуг, управление развитием сети предприятия, анализ и прогнозирование спроса, управление персоналом и др.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №15 Тема: «Функции управления торговым предприятием»</b></p> <p>Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления. Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.</p> <p>Основные функциональные подразделения оптового и розничного торгового предприятия.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №16 Тема: «Организационные структуры управления предприятиями торговли»</b></p> <p>Основные требования, предъявляемые к структурам управления. Зависимость структуры от функций управления. Линейное и функциональное руководство. Построение структуры управления для различных типов предприятий торговли. Структуры, возникающие при объединении предприятий.</p> <p>Линейный принцип построения организационной структуры управления, его сущность и возможности применения. Функциональный принцип построения организационной структуры, его сущность и возможности применения. Линейно-функциональная структура управления, принципы ее построения и применения. Гибкие структуры управления. Штабная структура управления, принципы ее построения и применения. Структура управления “по подразделениям”. Матричная структура управления.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №16 Тема: «Организационные структуры управления предприятиями торговли»</b></p> <p>Централизованные и децентрализованные структуры управления. Критерии централизации. Понятие и сущность процесса делегирования полномочий. Возможные ситуации отказа от делегирования.</p> <p>Анализ и проектирование организационных структур управления. Этапы проектирования. Штатное расписание. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.</p>	2(2)*	2
			2	
			2	2
			2	

		<p><b>ЛЕКЦИЯ №18 Тема: «Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием»</b></p> <p>Информационные системы на предприятиях торговли. Виды информации, структура и носители информации. Основные требования к качеству используемой информации. Роль и значение информации в процессе принятия решений. Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса управления.</p> <p><b>ЛЕКЦИЯ №18 Тема: «Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием»</b></p> <p>Информационные потоки, их виды и назначение. Анализ и проектирование информационных потоков.</p> <p>Документооборот. Документальные системы (потоки). Служебно-информационная документация, распорядительные документы, документы по личному составу. Документальное оформление торговых операций.</p>	2	2
		<p><b>Итого по дисциплине</b></p>	<b>36(8)*</b>	<b>18(4)*</b>

( )\* - занятия, проводимые в интерактивных формах

#### 4.4. Практические занятия

№ раздела (модуля)	Наименование раздела дисциплин	Содержание практических занятий	Трудоемкость час.	
			очно	очно-заочно
1.	Организация коммерческой деятельности	<p><b>Практическое занятие 1.</b> Розничная торговая сеть ее построение и размещение.</p> <p>1. Виды розничной торговой сети и ее развитие.</p> <p>2. Выполняемые функции и роль системы торгового обслуживания.</p> <p>3. Особенности организации розничной сети в системе потребительской кооперации.</p> <p>4. Классификация розничной сети.</p> <p>5. Классификация магазинов как основного элемента розничной сети по товарным группам, по формам продажи и уровню обслуживания покупателей, по признаку принадлежности магазина, по месторасположению, материально-технической базе, ценам.</p>	2(2)*	2(2)*
		<p><b>Практическое занятие 2.</b> Розничная торговая сеть ее построение и размещение.</p> <p>1. Принципы и методы размещения розничной торговой сети, их роль в организации коммерческой работы и в обеспечении успешной деятельности фирмы.</p>	2	2
		<p><b>Практическое занятие 3.</b> Розничная торговая сеть ее построение и размещение.</p> <p>1. Виды зданий и сооружений торговых предприятий, особенности их планировочно-</p>	2	2

		<p>технологических решений.</p> <p>2. Состав и взаимосвязь помещений магазина.</p> <p>3. Устройство и планировка торговых и не-торговых помещений магазина.</p> <p>4. Торговое и технологическое оборудование, его размещение.</p>		
		<p><b>Практическое занятие 4.</b> Торгово-технологический процесс на предприятии.</p> <p>1. Сущность организации торгового и технологического процесса в магазине.</p> <p>2. Технология операций по поступлению, приемке товаров в магазине, подготовки товаров к продаже.</p> <p>3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.</p>	2(2)*	2(2)*
		<p><b>Практическое занятие 5.</b> Торгово-технологический процесс на предприятии.</p> <p>1. Зонирование товарных линий, методы расстановки оборудования в торговом зале.</p> <p>2. Организация и технология розничной продажи товаров.</p> <p>3. Способы выкладки товаров на оборудовании.</p>	2	2
		<p><b>Практическое занятие 6.</b> Торгово-технологический процесс на предприятии.</p> <p>1. Организация продажи и обслуживания покупателей в розничной торговой сети.</p> <p>2. Этапы процесса продажи.</p> <p>3. Формы и методы продажи.</p> <p>4. Особенности их организации.</p>	2	2
		<p><b>Практическое занятие 7.</b> Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети.</p> <p>1. Понятие товарного ассортимента.</p> <p>2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазинах.</p> <p>1. Порядок формирования и размещения ассортимента товаров в торговом зале и на оборудовании.</p>	2(2)*	2(2)*
		<p><b>Практическое занятие 8.</b> Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети.</p> <p>1. Управление товарными запасами, оптимизация системы товароснабжения как основа обеспечения стабильности ассортимента товаров и конкурентоспособности предприятия.</p> <p>2. Особенности формирования ассортимента остроумных товаров.</p>	2	2
		<p><b>Практическое занятие 9.</b> Организация системы товароснабжения.</p> <p>1. Сущность товароснабжения и требования к его организации.</p> <p>2. Участники системы товароснабжения.</p> <p>3. Формы товароснабжения и его этапы.</p>	2	2

		<p>4. Планирование закупок.</p> <p>5. Выбор поставщиков, организация оптовых закупок и продажи товаров.</p> <p>6. Оформление оптовых закупок при различных формах товароснабжения.</p> <p>7. Содержание и виды контрактов, договоров купли-продажи, договоров-комиссий, договоров-консигнаций.</p> <p>8. Содержание договоров-контрактов.</p>		
		<p><b>Практическое занятие 10.</b> Организация системы товароснабжения.</p> <p>3. Организация биржевой торговли, аукционов, торгов, оптовых ярмарок, выставок, оптовых продовольственных рынков.</p> <p>4. Порядок заключения договоров при организации прямых хозяйственных связей.</p> <p>5. Система франчайзинговых отношений.</p> <p>6. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.</p> <p>7. Страхование грузов.</p> <p>8. Организация перевозок товаров железнодорожным, автомобильным, морским, речным транспортом.</p> <p>9. Методы и маршруты доставки товаров.</p> <p>10. Документальное оформление доставки.</p>	2	2
		<p><b>Практическое занятие 11.</b> Товарные склады, организация и технология складских операций.</p> <p>1. Роль складов в системе товароснабжения, их виды.</p> <p>2. Классификация складов в торговле товарами народного потребления.</p> <p>3. Виды складских зданий (сооружений) и технологические требования к их устройству.</p> <p>4. Виды складских помещений и категории складских площадей.</p> <p>5. Особенности планировочно-технологических решений различных видов складов.</p> <p>6. Складское оборудование.</p>	2(2)*	2(2)*
		<p><b>Практическое занятие 12.</b> Товарные склады, организация и технология складских операций.</p> <p>1. Организация технологических процессов на складе.</p> <p>2. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на складах.</p> <p>3. Размещение, укладка и хранение товаров.</p> <p>4. Организация работы по формированию заказов потребителей.</p> <p>5. Организация работ по выполнению заказов потребителей.</p> <p>6. Отпуск товаров и организация транспортно-экспедиционных работ.</p> <p>7. Техничко-экономические показатели работы</p>	2	2

		складов. 8. Методы расчета потребности в складской площади.		
2.	Управление коммерческой деятельностью	<p><b>Практическое занятие 13.</b> Функции управления торговым предприятием.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сущность процесса управления.</li> <li>2. Субъект и объект управления в торговле.</li> <li>3. Система управления.</li> <li>4. Особенности процесса управления торговли предприятиями в условиях формирования рыночных отношений.</li> <li>5. Общие и конкретные функции управления.</li> <li>6. Содержание функций управления торговым предприятием: управление товародвижением и товарооборотом, управление рынком, управление качеством товаров и услуг, управление развитием сети предприятия, анализ и прогнозирование спроса, управление персоналом и др.</li> </ol>	2 (2)*	2
		<p><b>Практическое занятие 14.</b> Функции управления торговым предприятием.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления.</li> <li>2. Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.</li> <li>3. Основные функциональные подразделения оптового и розничного торгового предприятия.</li> </ol>	2	2
		<p><b>Практическое занятие 15.</b> Организационные структуры управления предприятиями торговли</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основные требования, предъявляемые к структурам управления.</li> <li>2. Зависимость структуры от функций управления.</li> <li>3. Линейное и функциональное руководство.</li> <li>4. Построение структуры управления для различных типов предприятий торговли.</li> <li>5. Структуры, возникающие при объединении предприятий.</li> <li>6. Линейный принцип построения организационной структуры управления, его сущность и возможности применения.</li> <li>7. Функциональный принцип построения организационной структуры, его сущность и возможности применения.</li> <li>8. Линейно-функциональная структура управления, принципы ее построения и применения.</li> <li>9. Гибкие структуры управления.</li> <li>10. Штабная структура управления, принципы</li> </ol>	2 (2)*	2

		ее построения и применения.		
		<b>Практическое занятие 16.</b> Организационные структуры управления предприятиями торговли 1. Структура управления “по подразделениям”. 2. Матричная структура управления. 3. Централизованные и децентрализованные структуры управления. 4. Критерии централизации. 5. Понятие и сущность процесса делегирования полномочий. 6. Возможные ситуации отказа от делегирования. 7. Анализ и проектирование организационных структур управления. 8. Этапы проектирования. 9. Штатное расписание. 10. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.	2	2
		<b>Практическое занятие 17.</b> Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием. 1. Информационные системы на предприятиях торговли. 2. Виды информации, структура и носители информации. 3. Основные требования к качеству используемой информации. 4. Роль и значение информации в процессе принятия решений. 5. Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса управления. 6. Информационные потоки, их виды и назначение.	2	2
		<b>Практическое занятие 18.</b> Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием. 1. Анализ и проектирование информационных потоков. 2. Документооборот. 3. Документальные системы (потоки). 4. Служебно-информационная документация, распорядительные документы, документы по личному составу. 5. Документальное оформление торговых операций.	2	2

()\* Занятия, проводимые в интерактивной форме

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

Для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» в научной библиотеке университета имеется достаточное количество учебников и учебных пособий. Кроме этого, для полноты обеспечения самостоятельной работы учебно-методической документацией по данной дисциплине разработаны для внутривузовского пользования учебные пособия: Яицкая Е.А. Учебное пособие по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью» для студентов направления подготовки 38.03.07 «Товароведение» всех форм обучения. Нальчик: Кабардино-Балкарский ГАУ, 2017. – 221 с.

На самостоятельную работу при изучении данной дисциплины отводится по очной (очно-заочной) формам обучения 93 (114) часов, из них 66 (87) часов выделяется на самостоятельное изучение отдельных тем и вопросов. При самостоятельном изучении отдельных вопросов и тем основными видами самостоятельной работы обучающихся являются: проработка учебников, учебных пособий, учебно-методической литературы и информационно-образовательных ресурсов, конспектирование материалов, подготовка к практическим занятиям, к опросу, тестированию, к контрольным балльно-рейтинговым мероприятиям, подготовка к промежуточной аттестации.

На очной форме обучения контроль самостоятельной работы, чаще всего осуществляется перед началом чтения лекции, выполнения практических работ, во время проведения балльно-рейтинговых контрольных мероприятий и промежуточной аттестации.

На очно-заочной форме обучения, контроль самостоятельной работы осуществляется только во время промежуточной аттестации.

Объем часов выделяемых для подготовки к промежуточной аттестации (27 ч. по очной форме и 27 ч. по очно-заочной форме обучения), используется для самостоятельной подготовки обучающихся к экзамену. Данный этап является завершающим при изучении дисциплины и контроль самостоятельной работы осуществляется на промежуточной аттестации.

№ разделов	Темы и вопросы самостоятельной работы студентов	Объем часов очно (очно-заочно)	Перечень учебно-методического обеспечения	Форма самостоятельной работы и контроля
1.	Тема 1. Розничная торговая сеть, ее построение и размещение. 1. Виды розничной торговой сети и ее развитие. 2. Выполняемые функции и роль системы торгового обслуживания. 3. Особенности организации розничной сети в системе потребительской кооперации. 4. Классификация розничной сети. 5. Классификация магазинов как основного элемента розничной сети по товарным группам, по формам продажи и уровню обслуживания покупателей, по признаку принадлежности магазина, по месторасположению, материально-технической базе, ценам. 6. Принципы и методы размещения розничной торговой сети, их роль в организации коммерческой работы и в обеспечении успешной деятельности фирмы. 7. Виды зданий и сооружений торговых предприятий, особенности их планировочно-технологических решений. 8. Состав и взаимосвязь помещений магазина. 9. Устройство и планировка торговых и нетор-	8(10)	[1] *; [2] *; [3] *; [4] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена

<p>говых помещений магазина.</p> <p>10. Торговое и технологическое оборудование, его размещение.</p> <p>11. Качественные показатели, характеризующие состояние МТБ розничной торговой сети конкретного региона.</p>				
<p>Тема 2. Торгово-технологический процесс на предприятии</p> <p>1. Сущность организации торгового и технологического процесса в магазине.</p> <p>2. Технология операций по поступлению, приемке товаров в магазине, подготовки товаров к продаже.</p> <p>3. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.</p> <p>4. Зонирование товарных линий, методы расстановки оборудования в торговом зале.</p> <p>5. Организация и технология розничной продажи товаров.</p> <p>6. Способы выкладки товаров на оборудовании.</p> <p>7. Организация продажи и обслуживания покупателей в розничной торговой сети.</p> <p>8. Этапы процесса продажи.</p> <p>9. Формы и методы продажи.</p> <p>10. Особенности их организации.</p>	8(12)	[1] *; [2] *; [3] *; [6] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена	
<p>Тема 3. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети</p> <p>1. Понятие товарного ассортимента.</p> <p>2. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазинах.</p> <p>3. Порядок формирования и размещения ассортимента товаров в торговом зале и на оборудовании.</p> <p>4. Управление товарными запасами, оптимизация системы товароснабжения как основа обеспечения стабильности ассортимента товаров и конкурентоспособности предприятия.</p> <p>5. Особенности формирования ассортимента острымодных товаров.</p>	8(10)	[1] *; [2] *; [3] *; [7] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена	
<p>Тема 4. Организация системы товароснабжения</p> <p>1. Сущность товароснабжения и требования к его организации.</p> <p>2. Участники системы товароснабжения.</p> <p>3. Формы товароснабжения и его этапы.</p> <p>4. Планирование закупок.</p> <p>5. Выбор поставщиков, организация оптовых закупок и продажи товаров.</p> <p>6. Оформление оптовых закупок при различных формах товароснабжения.</p> <p>7. Содержание и виды контрактов, договоров купли-продажи, договоров-комиссий, договоров-консигнаций.</p> <p>8. Содержание договоров-контрактов.</p> <p>9. Организация биржевой торговли, аукционов, торгов, оптовых ярмарок, выставок, оптовых продовольственных рынков.</p> <p>9. Порядок заключения договоров при организации прямых хозяйственных связей.</p> <p>10. Система франчайзинговых отношений.</p> <p>11. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.</p> <p>12. Страхование грузов.</p> <p>13. Организация перевозок товаров железнодорожным, автомобильным, морским, речным</p>	8(13)	[1] *; [2] *; [3] *; [8] *	Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена	



	<p>транспортом.</p> <p>14. Методы и маршруты доставки товаров.</p> <p>15. Документальное оформление доставки.</p> <p>16. Кодирование, страхование грузов.</p> <p>17. Маркировки грузов.</p> <p>18. Тарифы на перевозку, их виды и факторы, влияющие на их величину.</p>			
	<p>Тема 5. Товарные склады, организация и технология складских операций</p> <p>1. Роль складов в системе товароснабжения, их виды.</p> <p>2. Классификация складов в торговле товарами народного потребления.</p> <p>3. Виды складских зданий (сооружений) и технологические требования к их устройству.</p> <p>4. Виды складских помещений и категории складских площадей.</p> <p>5. Особенности планировочно-технологических решений различных видов складов.</p> <p>6. Складское оборудование.</p> <p>7. Организация технологических процессов на складе.</p> <p>8. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров на складах.</p> <p>9. Размещение, укладка и хранение товаров.</p> <p>10. Организация работы по формированию заказов потребителей.</p> <p>11. Организация работ по выполнению заказов потребителей.</p> <p>12. Отпуск товаров и организация транспортно-экспедиционных работ.</p> <p>13. Техничко-экономические показатели работы складов.</p> <p>14. Методы расчета потребности в складской площади.</p>	10(12)	[1] *; [2] *; [3] *; [4] *	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена</p>
2.	<p>Тема 6. Функции управления торговым предприятием</p> <p>1. Сущность процесса управления.</p> <p>2. Субъект и объект управления в торговле.</p> <p>3. Система управления.</p> <p>4. Особенности процесса управления торговли предприятиями в условиях формирования рыночных отношений.</p> <p>5. Общие и конкретные функции управления.</p> <p>6. Содержание функций управления торговым предприятием: управление товародвижением и товарооборотом, управление рынком, управление качеством товаров и услуг, управление развитием сети предприятия, анализ и прогнозирование спроса, управление персоналом и др.</p> <p>7. Характеристика контроля как одной из важнейших функций управления.</p> <p>8. Организация оперативного контроля за выполнением планов, качеством товаров, сохранностью товарно-материальных ценностей и др.</p> <p>9. Основные функциональные подразделения оптового и розничного торгового предприятия.</p>	8(10)	[1] *; [2] *; [3] *; [6] *	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена</p>
	<p>Тема 7. Организационные структуры управления предприятиями торговли</p> <p>1. Основные требования, предъявляемые к структурам управления.</p> <p>2. Зависимость структуры от функций управления.</p> <p>3. Линейное и функциональное руководство.</p>	8(10)	[1] *; [2] *; [3] *; [6] *	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Ответ во время про-</p>

	<p>4. Построение структуры управления для различных типов предприятий торговли.</p> <p>5. Структуры, возникающие при объединении предприятий.</p> <p>6. Линейный принцип построения организационной структуры управления, его сущность и возможности применения.</p> <p>7. Функциональный принцип построения организационной структуры, его сущность и возможности применения.</p> <p>8. Линейно-функциональная структура управления, принципы ее построения и применения.</p> <p>9. Гибкие структуры управления.</p> <p>10. Штабная структура управления, принципы ее построения и применения.</p> <p>11. Структура управления “по подразделениям”.</p> <p>12. Матричная структура управления.</p> <p>13. Централизованные и децентрализованные структуры управления.</p> <p>14. Критерии централизации.</p> <p>15. Понятие и сущность процесса делегирования полномочий.</p> <p>16. Возможные ситуации отказа от делегирования.</p> <p>17. Анализ и проектирование организационных структур управления.</p> <p>18. Этапы проектирования.</p> <p>19. Штатное расписание.</p> <p>20. Должностная инструкция, ее содержание, порядок разработки и утверждения.</p>			ведения контрольных мероприятий и экзамена
	<p>Тема 8. Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием</p> <p>1. Информационные системы на предприятиях торговли.</p> <p>2. Виды информации, структура и носители информации.</p> <p>3. Основные требования к качеству используемой информации.</p> <p>4. Роль и значение информации в процессе принятия решений.</p> <p>5. Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса управления.</p> <p>6. Информационные потоки, их виды и назначение.</p> <p>7. Анализ и проектирование информационных потоков.</p> <p>8. Документооборот.</p> <p>9. Документальные системы (потоки).</p> <p>10. Служебно-информационная документация, распорядительные документы, документы по личному составу.</p> <p>11. Документальное оформление торговых операций.</p>	8(10)	[1] *; [2] *; [3] *; [9] *	<p>Подготовка к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям и к сдаче экзамена</p> <p>Ответ во время проведения контрольных мероприятий и экзамена</p>
4.	Подготовка к промежуточной аттестации	27( 27)	<p>[1] *; [2] *; [3] *; [4] *; [5] *; [6] * [7] *; [8] *; [9] *</p> <p>Конспект лекций и выполненные практические работы</p>	<p>Подготовка к промежуточной аттестации.</p> <p>Ответ во время экзамена</p>
5.	<b>Итого:</b>	<b>93(114)</b>		

\* Перечень учебно-методического обеспечения приведен в разделе 8.

## 6. Фонд оценочных средств, для проведения текущего и промежуточного контроля обучающихся по дисциплине (модулю)

### 6.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

№ модуля	Структурированные модули	Коды формируемых компетенций	Этапы формирования компетенции в процессе освоения дисциплины
1.	Введение. Розничная торговая сеть ее построение и размещение	ПК-1 ПК-2 ПК-7	1-ый рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
	Торгово-технологический процесс на предприятии		
	Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети		
2.	Организация системы товароснабжения	ПК-1 ПК-2 ПК-7	2-ой рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
	Товарные склады, организация и технология складских операций		
3.	Функции управления торговым предприятием	ПК-5	3-ий рейтинг-контроль. (Рейтинговые контрольные мероприятия (коллоквиумы, контрольные работы, тесты) подготовка к выполнению практических работ и их защита)
	Организационные структуры управления предприятиями торговли		
	Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием		

### 6.2. Показатели и критерии оценивания сформированности компетенций на различных этапах их формирования, шкалы и процедуры оценивания при текущем и промежуточном контроле знаний обучающихся.

**Текущий контроль** - это непрерывное отслеживание освоения индикаторов достижения универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций по дисциплине.

**Промежуточный контроль** проводится с целью оценки усвоения студентами материала крупного модуля или раздела учебной дисциплины. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятий, согласно календарного учебного графика.

Оценка знаний студентов осуществляется в баллах с учетом:

- оценки (текущего контроля) за работу в семестре (оценки за выполнение контрольных заданий, за выполнение и успешную защиту практических работ, за активное участие в опросе студентов перед началом лекции или в конце ее);
- оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях (ответы на тесты, на контрольные вопросы).

Для определения оценки за работу в семестре и оценки промежуточных знаний на рейтинговых мероприятиях содержательная часть рабочей программы четко структурируется на содержательные модули из которых формируется три блока (модуля), с периодами изучения равными периодам проведения рейтинг-контроля.

Таким образом, устанавливается объем дисциплины, подлежащей оценке качества усвоения в рамках блоков. При этом каждая контрольная точка оценивается в 20 баллов.

Критериями оценки индикатора достижения компетенций являются уровень освоения обучающимися знаний, умений и навыков, которыми они должны обладать при изучении разделов (модулей) дисциплины.

Согласно этих критериев при разработке шкал оценивания автор руководствуется следующим:

**15-20 баллов** – студент получает при **высоком** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоения знаний, умений и теоретического материала без пробелов; выполнении всех заданий, предусмотренных учебным планом на высоком качественном уровне; сформировании практических навыков, профессионального применения осво-

енных знаний;

**10-14 баллов** – студент получает при **среднем** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и освоении знаний, умений и теоретического материала, когда учебные задания не оценены максимальным числом баллов, и в основном сформированы практические навыки.

**До 10 баллов** – студент получает при **пороговом** уровне овладения индикаторами достижения компетенций и частично с пробелом освоении знания, умения и теоретического материала, некачественном выполнении учебных заданий, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, в случаях не сформирования некоторых практических навыков.

## **7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)**

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

Рабочей программой дисциплины «Организация и управление коммерческой деятельностью» предусмотрено участие дисциплины в формировании следующих компетенций:

**ПК-1** - Способность управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству;

**ПК-2** - Способность осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери;

**ПК-5** - Способность управлять персоналом организации (предприятия), готовностью к организационно-управленческой работе с малыми коллективами;

**ПК-7** - Способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров.

В процессе освоения образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело компетенции **ПК-1, ПК-2, ПК-5, ПК-7** формируются при изучении дисциплин, прохождении практик и ГИА

#### **Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы Торговое дело**

<b>Код компетенции</b>	<b>Дисциплины, практики, ГИА, через которые формируется компетенция (компоненты)</b>	<b>Этапы формирования компетенции в процессе освоения образовательной программы</b>
ПК-1	Б1.О.14 Стандартизация, метрология, подтверждение соответствия	2
	Б1.О.18 Теоретические основы товароведения	4
	Б1.В.06 Рынки потребительских товаров	
	Б1.В.07 Мерчандайзинг	
	Б1.В.08 Товароведение продовольственных товаров	
	Б1.В.11 Организация экспертизы	5
	Б1.В.14 Товароведение не продовольственных товаров	
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	7
	Б1.В.19 Ценообразование	
	<b>Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью</b>	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	8
	Б1.В.23 Таможенное дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

ПК-2	Б1.О.20 Бухгалтерский учет	4
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	
	Б1.О.22 Экономика организации	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б1.В.ДВ.01.01 Безопасность организаций в сфере коммерческой деятельности	
	Б1.В.ДВ.01.02 Коммерческий риск	
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	7
	Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью	
	Б1.В.ДВ.03.01 Экономика и управление организациями малого бизнеса	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	
ПК-5	Б1.В.02 Информационные технологии в профессиональной деятельности	2
	Б1.О.21 Менеджмент	5
	Б2.О.04(П) Производственная практика, торгово-технологическая	6
	<b>Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью</b>	7
	Б1.В.21 Электронная коммерция	
	Б1.В.ДВ.03.01 Экономика и управление организациями малого бизнеса	
ПК-7	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	8
	Б1.О.19 Логистика	3
	Б1.В.09 Техническая оснащенность организаций	4
	Б1.В.15 Организация торговой деятельности	6
	Б1.В.16 Организация, технология и проектирование предприятий	
	Б1.В.17 Международная торговля	
	Б2.О.03(П) Производственная практика, торгово-экономическая	7
	<b>Б1.В.20 Организация и управление коммерческой деятельностью</b>	
	Б1.В.ДВ.03.02 Товарная политика	
	Б1.В.23 Таможенное дело	8
	Б1.В.24 Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка	
	Б1.В.25 Биржевое дело	
	Б3.01 Подготовка к процедуре защиты и защита выпускной квалификационной работы	

\* Этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы определяются семестром изучения дисциплин и прохождения практик.

## 7.2. Описание показателей индикаторов достижения компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Для оценки знаний, умений, навыков и индикаторов достижения компетенций по дисциплине применяется балльно-рейтинговая система контроля и оценки успеваемости студентов. В основу балльно-рейтинговой системы (БРС) положены принципы, в соответствии с которыми формирование рейтинга студента осуществляется в ходе текущего, промежуточного контроля и промежуточной аттестации знаний.

**Промежуточная аттестация** – экзамен.

При модульной системе основным стимулом к регулярной работе студентов является возможность быть освобожденным от семестрового экзамена (получить их «автоматом»). Для этого студент должен выполнить следующие условия:

- не иметь по промежуточным модулям **0** баллов;
- если студент по итогам текущего рейтинга набрал в семестре **49-54** баллов то он получает, «автоматом» оценку - «хорошо», **55** и выше «отлично».

Максимальная сумма баллов, которую студент может набрать за семестр составляет **100** баллов, из которых на текущий и промежуточный контроль отводится **60** баллов. Оставшиеся **40** баллов - это сумма баллов, которую студент может набрать по результатам

промежуточной аттестации (экзамен).

Студент, получивший по итогам текущего и промежуточного контроля меньше 45 баллов, не может претендовать на оценку «отлично».

### Индикаторы достижения компетенций\*

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
ИД-1 <sub>ПК-1</sub> Использует методику управления ассортиментом и качеством товаров и услуг (7 этап)	<b>Знать:</b> основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета	Не знает основы ассортиментной политики, классификацию ассортимента, его виды, свойства и показатели, методы их расчета	Частично знаком с основами ассортиментной политики, классификацией ассортимента, его видами, свойствами и показателями, методами их расчета	Достаточно владеет знаниями об основах ассортиментной политики, классификации ассортимента, его видах, свойствах и показателях, методах их расчета	В полной мере владеет знаниями об основах ассортиментной политики, классификации ассортимента, его видах, свойствах и показателях, методах их расчета
	<b>Уметь:</b> рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	Не умеет рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	Частично умеет рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	Умеет с отдельными пробелами рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции	На высоком уровне умеет рассчитывать показатели ассортимента; применять показатели и свойства ассортимента при анализе показателей эффективности продаж продукции
	<b>Владеть:</b> навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Не владеет навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Не в полной мере владеет навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Владеет с отдельными пробелами навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом	Владеет на высоком уровне навыками формирования и управления оптимальным торговым ассортиментом
ИД-2 <sub>ПК-1</sub> Формирует систему контроля качества товаров, их сохранности (7 этап)	<b>Знать:</b> показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров	Не знает показатели качества товаров и их основные характеристики, методы контроля качества и количества товаров	Частично знаком с показателями качества товаров и их основными характеристиками, методами контроля качества и количества товаров	Достаточно владеет знаниями о показателях качества товаров и их основных характеристиках, методах контроля качества и количества товаров	В полной мере владеет знаниями о показателях качества товаров и их основных характеристиках, методах контроля качества и количества товаров
	<b>Уметь:</b> определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и	Не умеет определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по ка-	Частично умеет определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров при их приемке по ка-	Умеет с отдельными пробелами определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты това-	На высоком уровне умеет определять уровень качества товаров; диагностировать и выявлять дефекты товаров

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	честву, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	честву, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	ров при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров	при их приемке по качеству, применять методы контроля качества и количества товаров осуществлять контроль за необходимыми сопроводительными документами, удостоверяющими качество и безопасность продаваемых товаров
	<b>Владеть:</b> навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Не владеет навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Не в полной мере владеет навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Владеет с отдельными пробелами навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству	Владеет на высоком уровне навыками составления заключения по результатам оценки качества товаров; приемки товара по количеству и качеству
ИД-1 <sub>ПК-2</sub> Осуществляет управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулирует процессы хранения, проводит инвентаризацию (7 этап)	<b>Знать:</b> структуру торгово-технологического процесса, его основные операции, методы управления ими	Не знает структуру торгово-технологического процесса, его основные операции, методы управления ими	Частично знаком со структурой торгово-технологического процесса, его основных операциях, методах управления ими	Достаточно владеет знаниями о структуре торгово-технологического процесса, его основных операциях, методах управления ими	В полной мере владеет знаниями о структуре торгово-технологического процесса, его основных операциях, методах управления ими
	<b>Уметь:</b> управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	Не умеет управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	Частично умеет управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	Умеет с отдельными пробелами управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия	На высоком уровне умеет управлять торгово-технологическими процессами на различных стадиях осуществления деятельности предприятия
	<b>Владеть:</b> навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество профессиональной деятельности предприятия	Не владеет навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество	Не в полной мере владеет навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечивающих качество про-	Владеет с отдельными пробелами навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечиваю-	Владеет на высоком уровне навыками организации торгово-технологических процессов, обеспечиваю-

Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
		профессиональной деятельности предприятия	фессииональной деятельности предприятия	щих качество профессиональной деятельности предприятия	щих качество профессиональной деятельности предприятия
ИД-2 <sub>ПК-5</sub> Участвует в организационно-управленческой работе с малыми коллективами (7 этап)	<b>Знать:</b> особенности организационно-управленческой работы с малыми коллективами	Не знает особенности организационно-управленческой работы с малыми коллективами	Частично знаком с особенностями организационно-управленческой работы с малыми коллективами	Достаточно владеет знаниям об особенностях организационно-управленческой работы с малыми коллективами	В полной мере владеет знаниями об особенностях организационно-управленческой работы с малыми коллективами
	<b>Уметь:</b> разрабатывать направления повышения эффективности организационно-управленческой работы организации	Не умеет разрабатывать направления повышения эффективности организационно-управленческой работы организации	Частично умеет разрабатывать направления повышения эффективности организационно-управленческой работы организации	Умеет с отдельными пробелами разрабатывать направления повышения эффективности организационно-управленческой работы организации	На высоком уровне умеет разрабатывать направления повышения эффективности организационно-управленческой работы организации
	<b>Владеть:</b> навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Не владеет навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Не в полной мере владеет навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Владеет с отдельными пробелами навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия	Владеет на высоком уровне навыками управления малым коллективом, повышения эффективности управления персоналом предприятия
ИД-1 <sub>ПК-7</sub> Организирует и планирует материально-техническое обеспечение предприятий (7 этап)	<b>Знать:</b> методы и средства организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия	Не знает методы и средства организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия	Частично знаком с методами и средствами организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия	Достаточно владеет знаниям о методах и средствах организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия	В полной мере владеет знаниями о методах и средствах организации и планирования материально-технического обеспечения предприятия
	<b>Уметь:</b> планировать материально-техническое обеспечение предприятия	Не умеет планировать материально-техническое обеспечение предприятия	Частично умеет планировать материально-техническое обеспечение предприятия	Умеет с отдельными пробелами планировать материально-техническое обеспечение предприятия	На высоком уровне умеет планировать материально-техническое обеспечение предприятия
	<b>Владеть:</b> навыками управления материально-техническим	Не владеет навыками управления ма-	Не в полной мере владеет навыками управления	Владеет с отдельными пробелами навыка-	Владеет на высоком уровне навыками



Код и наименование индикатора достижения компетенции, этапы освоения	Планируемые результаты обучения	Соответствие уровней освоения компетенции планируемым результатам обучения и критериям их оценивания			
		минимальный	пороговый	средний	высокий
		0-59	60-69	70-84	85-100
		Оценка			
		неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
	обеспечением предприятий	материально-техническим обеспечением предприятий	материально-техническим обеспечением предприятий	ми управления материально-техническим обеспечением предприятий	управления материально-техническим обеспечением предприятий
ИД-2ПК-7 Разрабатывает мероприятия по закупке и продаже товаров (7 этап)	<b>Знать:</b> виды, формы и способы закупки и продажи товаров	Не знает виды, формы и способы закупки и продажи товаров	Частично знаком с видами, формами и способами закупки и продажи товаров	Достаточно владеет знаниями о видах, формах и способах закупки и продажи товаров	В полной мере владеет знаниями о видах, формах и способах закупки и продажи товаров
	<b>Уметь:</b> организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Не умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Частично умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	Умеет с отдельными пробелами организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности	На высоком уровне умеет организовывать и планировать закупку и продажу товаров, экономически обосновывать планы закупочно-сбытовой деятельности
	<b>Владеть:</b> навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Не владеет навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Не в полной мере владеет навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Владеет с отдельными пробелами навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров	Владеет на высоком уровне навыками эффективной организации операций купли-продажи товаров

\*На этапе освоения дисциплины

Для допуска к экзамену, студент должен набрать в ходе текущего и промежуточного контроля не менее **40** баллов. Если эта сумма меньше **30** баллов, то студент не допускается к экзамену. Если эта сумма больше или равна **30**, то путем дополнительного опроса (собеседование, контрольная работа, тест, реферат) эта сумма может быть повышена до **40** баллов.

Для допуска к экзамену студенту необходимо восстановить пробелы, как по текущему, так и по промежуточному контролю. На экзамене студент может получить **20 – 40** баллов. Максимальный балл при каждой повторной пересдаче уменьшается на **10** баллов. Если ответы студента оцениваются суммой баллов менее **20**, то студенту выставляется **0** баллов.

Студент, набравший по итогам текущего и промежуточного контроля по дисциплине менее 30 баллов, после всех разрешенных отработок может получить оценку не выше «удовлетворительно».

### Критерии оценивания результатов обучения

Оценка	Шкала оценивания	Критерии оценивания
Высокий уровень «5» (отлично)	85-100	заслуживает студент, освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал без пробелов; выполнивший все задания, предусмотренные учебным планом на высоком качественном уровне; практические навыки профессионального применения освоенных знаний сформированы.
Средний уровень «4» (хорошо)	70-84	заслуживает студент, практически полностью освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не оценены максимальным числом баллов, в основном сформировал практические навыки.
Пороговый уровень «3» (удовлетворительно)	60-69	заслуживает студент, частично с пробелами освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, многие учебные задания либо не выполнил, либо они оценены числом баллов близким к минимальному, некоторые практические навыки не сформированы.
Минимальный уровень «2» (не удовлетворительно)	0-59	заслуживает студент, не освоивший знания, умения, компетенции и теоретический материал, учебные задания не выполнил, практические навыки не сформированы.

### 7.3. Контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов освоения индикаторов достижения компетенции ИД-1пк-1, ИД-2пк-1, ИД-1пк-2, ИД-2пк-5, ИД-1пк-7, ИД-2пк-7 в процессе освоения образовательной программы

#### 7.3.1 Примерная тематика рефератов

1. Организация розничной торговой сети и ее значение в оптимизации оперативных процессов в магазинах.
2. Формы продажи и методы обслуживания покупателей.
3. Услуги как дополнительный фактор повышения эффективности торгового предприятия.
4. Ассортиментная политика розничных торговых предприятий.
5. Методы обеспечения стабильности торгового ассортимента в розничном предприятии.
6. Методы размещения розничной торговой сети и ее роль в повышении социальной значимости торговли.
7. Организация процесса продажи отдельных групп товаров личного потребления.
8. Принципы размещения торгового оборудования и товаров в торговом зале магазина.
9. Организация приемки товара и тары по количеству и качеству в розничных торговых предприятиях.
10. Методы изучения спроса на товары в торговом предприятии (оптовом, розничном).
11. Организация доставки товаров в розничную сеть.
12. Дизайн розничного торгового предприятия.
13. Факторы, влияющие на конкурентоспособность магазина.
14. Основные принципы разработки потребительских комплексов товаров в магазинах.
15. Планирование ассортимента товаров в магазинах.
16. Роль товарных запасов в обеспечении устойчивости товарного ассортимента.
17. Рекламные средства и их применение в оптовой и розничной торговле.
18. Витрины магазинов, выкладка и размещение товаров как активная форма продажи.
19. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже.
20. Режим работы и условия труда в магазине.
21. Организация материальной ответственности в магазине.
22. Организация закупочного процесса в магазине.
23. Порядок установления прямых хозяйственных связей при поставке товаров в розничную сеть.
24. Товароснабжение как элемент коммерческой деятельности для деятельности торговых предприятий.

25. Формы товароснабжения и возможность их использования при поставках товаров в торговые предприятия.
26. Агентские операции на рынке товаров и услуг.
27. Роль независимых посредников в системе товароснабжения.
28. Роль товарных бирж в системе товароснабжения.
29. Сущность оптовых ярмарок, функции и роль в системе товароснабжения.
30. Порядок проведения аукционов, торгов и их роль в коммерческой деятельности торговых предприятий.
31. Назначение и функции складов, их классификация.
32. Организация технологического процесса на складах и принципы его организации.
33. Организация хранения и отпуска товаров со складов.
34. Структура аппарата склада и функции его работников.
35. Роль тары и упаковки в организации систем товароснабжения.
36. Организация тарного хозяйства в торговле.
37. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.
38. Мерчендайзинг как система активного продвижения товаров к покупателю.
39. Система франчайзинговых отношений в торговле товарами личного потребления.
40. Транспортно-экспедиционное обслуживание торговых предприятий.
41. Организация работ по продаже товаров со склада.
42. Виды складских зданий и сооружений, технологические требования к их устройству.
43. Формы договорных отношений и порядок их оформления.
44. Организация и оформление закупок товаров по импорту.
45. Реклама, выкладка товаров как стимулирующий фактор реализации товаров.
46. Основные направления стимулирования продажи товаров в розничной сети.
47. Основные направления стимулирования продажи товаров оптовыми посредниками.
48. Порядок управления предприятиями различных форм собственности.
49. Функции управления торговым предприятием.
50. Управление трудовыми ресурсами.
51. Мотивация трудовой деятельности работников торговых предприятий.
52. Организационная структура коллектива и методы ее изучения.
53. Коммуникации в коллективе и их роль в управлении персоналом торгового предприятия.
54. Социально-психологические методы управления и их эффективность.
55. Организация труда руководителя.
56. Психологические аспекты деятельности руководителя.
57. Информация в управлении торговым предприятием.
58. Документальное оформление процесса управления торговым предприятием.
59. Разработка и принятие управленческих решений.
60. Современные технические средства управления и перспективы их совершенствования.
61. Управление товарными запасами.
62. Управление финансами торгового предприятия.
63. Малое предпринимательство в торговле.
64. Управление маркетингом торгового предприятия.
65. Совместные предприятия в торговом бизнесе.
66. Организация торгового процесса в мелкооптовых магазинах.
67. Организация контроля качества товаров в торговых предприятиях.
68. Сертификация как элемент системы управления качеством товаров.
69. Сертификация товаров в торговле и способы ее подтверждения.
70. Организация таможенной очистки товаров и документальное оформление таможенных операций.
71. Организация и оформление закупок товаров по импорту.
72. Размещение розничной сети как условие активизации процесса продажи товаров.
73. Внешнеторговый контракт, его содержание и порядок заключения.
74. Организация и документальное оформление приемки товаров по количеству и качеству в торговом предприятии.

75. Документальное оформление процессов перемещения и реализации товаров.
76. Рынок импортных товаров в России - анализ и тенденции развития.
77. Основные функциональные подразделения торгового предприятия и их взаимодействие в процессе управления.
78. Виды организационных структур управления и их применение в различных типах торговых предприятий.
79. Методы управления и особенности их применения в торговых предприятиях.
80. Адаптивные структуры управления и их роль в организации процесса товароснабжения.
81. Роль торговых предприятий в защите прав потребителей.

### **7.3.2. Тесты для текущего и промежуточного контроля знаний обучающихся**

#### **Раздел 1. Организация торгового предприятия.**

##### **Тема 1. Розничная торговая сеть ее построение и размещение.**

###### **1. Розничная торговая сеть это:**

- а) совокупность магазинов, расположенных в пределах конкретной территории.
- б) совокупность торговых предприятий, расположенных в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях.
- в) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением.
- г) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории или находящихся под общим управлением.
- д) варианты «а» и «в»

###### **2. Специализация розничной торговой сети предполагает:**

- а) систему мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов. к основным признакам, определяющим тип магазина относятся ассортиментный профиль, размер торговой площади, формы торгового обслуживания.
- б) ограничение деятельности розничных торговых предприятий, связанное с продажей определенных групп товаров.
- в) совокупность предприятий розничной торговли реализующих специализированный ассортимент товаров по методу самообслуживания.
- г) система мероприятий по сокращению типов магазинов, устранения их излишнего многообразия.
- д) вариант «в» и «г»

###### **3. Типизация розничной торговой сети предполагает:**

- а) систему мероприятий, направленных на отбор технически совершенных и экономически эффективных типов магазинов. к основным признакам, определяющим тип магазина относятся ассортиментный профиль, размер торговой площади, формы торгового обслуживания.
- б) ограничение деятельности розничных торговых предприятий, связанное с продажей определенных групп товаров.
- в) совокупность предприятий розничной торговли, реализующих специализированный ассортимент товаров по методу самообслуживания.
- г) система мероприятий по сокращению типов магазинов, устранения их излишнего многообразия
- д) ограничение деятельности розничных торговых предприятий, связанное с продажей определенных групп товаров.

###### **4. Факторы, влияющие на размещение, развитие и состояние розничной торговой сети:**

- а) экономические, социальные, экологические, транспортные
- б) экономические, транспортные, социально-культурные, информационные
- в) экономические, социальные, градостроительные, транспортные
- г) экономические, экологические, численность населения, покупательский спрос

###### **5. По функциональному назначению помещения магазинов подразделяют на следующие группы:**

- а) торговые, вспомогательные.
- б) вспомогательные, административно-бытовые, технические.
- в) торговые, вспомогательные, административно-бытовые, технические.
- г) торговые, административно-бытовые, технические.
- д) технические, вспомогательные

## **Тема 2. Торгово-технологический процесс на предприятии.**

### **1. Последовательность проверки торгово-технологического процесса в магазине:**

- а) хранение товара
- б) подготовка товаров к продаже
- в) перемещение товаров в торговый зал
- г) выкладка товаров на тару-оборудование
- д) продажа товаров покупателям
- е) составление заявок на завоз товаров

### **2. Торгово-технологический процесс в магазине представляет собой комплекс взаимосвязанных торговых и ### операций и является завершающей ### всего торгово-технологического процесса ###.**

- а) технологических
- б) стадий
- в) товародвижения

### **3. Основными технологическими функциями являются:**

- а) приемка поступивших товаров по количеству и качеству
- б) хранение товаров
- в) рекламирование товаров и услуг
- г) продажа товаров

### **4. Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно - распределительных складах:**

- а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству
- б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки
- д) отправка заказанных товаров в розничную сеть
- е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями

### **5. Расположите по значимости принципы торгово-технологического процесса:**

- а) обеспечение комплексного подхода к его построениям
- б) создание максимальных удобств для покупателей
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) достижение наиболее рационального использования помещений и торгового оборудования магазина
- д) создание для работников магазина благоприятных условий труда и отдыха, обеспечивающих высокую культуру и производительность труда
- е) обеспечение необходимой экономической эффективности работы магазина

## **Тема 3. Формирование ассортимента и обеспечение его устойчивости в розничной торговой сети.**

### **1 Номенклатура (перечень) товаров, предназначенных для продажи в предприятиях розничной и оптовой торговли:**

- а) торговый ассортимент
- б) промышленный ассортимент.

### **2. Основные свойства ассортимента:**

- а) широта
- б) глубина
- в) устойчивость
- г) полнота
- д) степень обновления.

### **3. Ассортиментный перечень - это...**

- а) перечень наименований товаров, соответствующий установленной широте ассортимента, и минимально необходимое количество разновидностей товаров, которые постоянно должны быть в наличии на складе
- б) минимальное количество товара, которое постоянно должно быть в наличии в магазине
- в) перечень конкретных разновидностей товаров каждой группы, которые имеются в наличии на складе в данный момент времени
- г) минимальное количество товара, которое постоянно должно быть в наличии в магазине
- д) соотношение товарных групп, отвечающее требованию максимальной широты ассортимента торгового

**4. Принципами формирования ассортимента в магазине являются:**

- а) стабильное предложение товаров повседневного спроса;
- б) обеспечение достаточной широты товаров;
- в) функциональный;
- г) ценовой;
- д) потребительский;
- е) установление определенного количества разновидностей по каждому виду;
- ж) учет особенностей спроса.

**5. Факторы, влияющие на формирование ассортимента товаров в магазине:**

- а) наличие товарных запасов;
- б) спрос;
- в) производство;
- г) ассортиментный профиль;
- д) зона деятельности;
- е) состояние материально-технической базы;
- ж) уровень канала распределения.

**Тема 4. Организация системы товароснабжения.**

**1. Товароснабжение - это...**

- а) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий розничной торговли
- б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до потребителя
- в) комплекс коммерческих и технологических операций по производству товаров народного потребления
- г) система мероприятий по снабжению производственных предприятий сырьем и материалами

**2. Укажите формы товароснабжения розничной торговой сети в зависимости от источников поступления товаров**

- а) транзитная
- б) развозная
- в) складская
- г) оперативная
- д) материально-техническая

**3. Оперативность товароснабжения предусматривает:**

- а) осуществление его по графикам, определяющим частоту и периодичность завоза товаров
- б) зависимость периодичности доставки товаров от определенных условий
- в) его осуществление с минимальными затратами рабочего времени, материальных и денежных средств

**4. Товароснабжение розничных торговых предприятий основывается на следующих основных принципах:**

- а) планомерность, ритмичность, технологичность
- б) конкретность, комплектность, ритмичность, целенаправленность
- в) правдивость, оперативность, централизация
- г) планомерность, ритмичность, оперативность, экономичность, централизация, технологичность

д) ритмичность, экономичность, технологичность, целенаправленность

**5. Операции, связанные с куплей-продажей товаров и выполняемые по поручению производителя торговым посредником на основе заключенного между ними соглашения или отдельного поручения:**

- а) посреднические услуги
- б) торгово-посреднические операции.

**Тема 5. Товарные склады, организация и технология складских операций.**

**1. Товарный склад выполняет следующие функции:**

- а) получает товары от поставщика, подготавливает товары к продаже
- б) накапливает и хранит товарные запасы
- в) сортирует товары, комплектует заказы, развозит в розничную сеть
- г) изучает спрос потребителей
- д) обслуживает покупателей

**2. В основу рациональной организации складского технологического процесса положены следующие важнейшие принципы:**

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование средств труда и полная сохранность свойств товаров
- г) механизация и автоматизация складских операций
- д) все выше перечисленные варианты

**3. Последовательность операций технологического процесса в подсортировочно-распределительных складах:**

- а) приемка товаров от поставщиков по количеству и качеству
- б) хранение поступивших товаров при требуемых условиях
- в) контроль за количеством, качеством товаров, температурой, влажностью
- г) подготовка товаров к отпуску путем подсортировки, упаковки
- д) отправка заказанных товаров в розничную сеть
- е) изучение спроса на товары оптовыми покупателями

**4. Основными по значимости принципами рациональной организации складского технологического процесса являются:**

- а) планомерность и ритмичность
- б) рациональная организация товарного потока
- в) эффективное использование площади, емкости и оборудования
- г) механизация и автоматизация складских операций
- д) полная сохранность свойств товаров

**5. Основные операционные зоны общетоварных складов:**

- а) разгрузки транспортных средств, приемки товаров по количеству и качеству, хранения, фасовки, комплектования заказов, погрузки автомобильного транспорта
- б) погрузки автомобильного транспорта, фасовки, хранения, разгрузки транспортных средств
- в) экспедиция по приему товаров
- г) экспедиция по отправке товаров
- д) комплектовочная и сортировочная

**Раздел 2. Управление торговым предприятием.**

**Тема 6. Функции управления торговым предприятием.**

**1. В целях эффективного управления процессом формирования и использования персонала на предприятиях торговли применяется .....работников по основным признакам.**

- а) классификация
- б) группировка
- в) грейдинг
- г) объединение

**2..... состоит из работников, обеспечивающих управление торгово-технологическим и трудовым процессами.**

- а) административный персонал
- б) управленческий персонал
- в) вспомогательный персонал
- г) торговый персонал

**3....., по роду выполнения работы имеющий непосредственное соприкосновение с продуктами питания, посудой, производственным инвентарем и оборудованием, должен соблюдать действующие санитарные нормы и правила для предприятий продовольственной торговли.**

- а) административный персонал
- б) управленческий персонал
- в) обслуживающий персонал
- г) торговый персонал

**4. .... должен обеспечивать надлежащее качество торгового обслуживания покупателей в соответствии с обязательными требованиями стандартов и условиями договора, в том числе: доступность, достаточность и достоверность информации о продаваемых товарах и оказываемых услугах; соблюдение требований к маркировке, упаковке и оформлению ценников и товарных чеков; соблюдение правил продажи товаров и культуры торгового обслуживания покупателей.**

- а) административный персонал
- б) управленческий персонал
- в) обслуживающий персонал
- г) торговый персонал

**5. На рабочих местах ..... должен носить санитарную или форменную одежду и обувь установленного для данного предприятия образца, находящуюся в опрятном и исправном состоянии.**

- а) административный персонал
- б) управленческий персонал
- в) обслуживающий персонал
- г) торговый персонал

## **Тема 7. Организационные структуры управления предприятиями торговли.**

**1. Что такое организационное управление?**

- а) управление производственными процессами
- б) управление технологическими процессами
- в) управление людьми
- г) функция управления

**2. Для чего предназначена организационная структура управления?**

- а) для установления целей организации
- б) для обеспечения единства действия всех элементов организации
- в) для стимулирования действий работников организации

**3. Что характеризует организационную структуру управления?**

- а) уровни управления
- б) звенья управления
- в) виды ответственности
- г) связи между звеньями
- д) тип руководства

**4. На какие изменения реагирует менеджмент, как система гибкого управления?**

- а) во внешней среде
- б) во внутренней среде
- в) во внешней и внутренней среде

**5. Какие составляющие включаются в среду прямого воздействия организации?**

- а) поставщики
- б) конкуренты
- в) собственники
- г) научно-технические организации



д) государственные органы

## **Тема 8. Информационное обеспечение процессов управления торговым предприятием.**

### **1. Информация это**

- а) сообщения, находящиеся в памяти компьютера;
- б) сообщения, находящиеся в хранилищах данных;
- в) предварительно обработанные данные, годные для принятия управленческих решений;
- г) сообщения, зафиксированные на машинных носителях.

### **2. Чем продиктована необходимость выделения из управленческих документов экономических показателей в процессе постановки задачи**

- а) для идентификации структурных подразделений, генерирующих управленческие документы;
- б) стремлением к правильной формализации расчетов и выполнения логических операций;
- в) необходимостью защиты информации.

### **3. Укажите правильное определение условно-постоянной и условно-переменной информации**

- а) характеристика информации
- б) условно-переменная информация
- в) условно-постоянная информация
- г) информация разового использования, возникающая в процессе фиксации в управленческих документах производственно-хозяйственных, финансовых и других операций (накладные, наряды, счета и др.).
- д) информация многоразового использования, не меняющаяся в течение относительно длительного периода (нормативы, нормы, тарифы, ставки и т.д.)

### **4. Какие знания человека моделируются и обрабатываются с помощью компьютера**

- а) декларативные;
- б) процедурные;
- в) неосознанные;
- г) интуитивные;
- д) ассоциативные;
- 7) нечеткие.

### **5. Укажите функции, выполняемые информационным менеджером предприятия**

- а) планирование внедрения и модернизации информационной системы, ее поиск на рынке программных продуктов.
- б) оценка рынка программных продуктов с помощью маркетингового инструментария.
- в) разработка прикладных программ.
- г) приобретение информационных технологий с нужными функциями и свойствами.
- д) разработка операционных систем.
- е) организация внедрения информационной системы и обучения персонала.
- ж) обеспечение эксплуатации информационной системы: администрирование, тестирование, адаптация, организация безопасности и т.д.
- з) обновление существующей информационной системы, внедрение новых версий.
- и) вывод из эксплуатации информационной системы.

## **7.3.3. Задания для подготовки к балльно-рейтинговым контрольным мероприятиям.**

### **1-й рейтинг контроль**

1. Классификация и функции розничных торговых предприятий.
2. Специализация и типизация магазинов.
3. Основные принципы размещения розничной торговой сети.
4. Требования к устройству магазинов.
5. Состав и взаимосвязь помещений.
6. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подго-

товки товаров к продаже.

7. Содержание торгово-технологического процесса в магазине
8. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров в магазине
9. Организация и технология хранения и подготовки товаров к продаже
10. Размещение и выкладка товаров в торговом зале
11. Организация и технология розничной продажи товаров
12. Организация продажи и обслуживания покупателей в розничной торговой сети
13. Понятие об ассортименте товаров и их классификация.
14. Порядок формирования ассортимента товаров на предприятиях оптовой торговли
15. Порядок формирования ассортимента товаров в магазинах.
16. Управление товарными запасами на предприятиях торговли.

#### **2- й рейтинг контроль**

1. Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения.
2. Значение и содержание закупочной работы.
3. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств.
4. Методы оптовой продажи товаров.
5. Оптовые продовольственные рынки.
6. Закупка товаров на оптовых ярмарках.
7. Организация биржевой торговли.
8. Организация торговли на аукционе.
9. Назначение и функции складов, их классификация.
10. Технологические и общетехнические требования к устройству складов.
11. Виды складских помещений и их планирование.
12. Технологическое оборудование складов
13. Складской технологический процесс и принципы его организации.
14. Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров.
15. Технология размещения, укладки и хранения товаров.
16. Организация и технология отпуска товаров со склада.
17. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.

#### **3- й рейтинг контроль**

1. Сущность, цели и задачи управления на предприятии торговли.
2. Функции, цели и механизм торгового менеджмента.
3. Стратегия торгового менеджмента, ее содержание и последовательность разработки.
4. Понятие организационной структуры управления.
5. Основные типы организационных структур управления.
6. Роль и место автоматизированных систем в экономике.
7. Основные понятия документационного обеспечения управленческой деятельности

#### **7.3.4. Перечень вопросов, выносимых на промежуточную аттестацию**

1. Организация процесса продажи товаров и методы расстановки оборудования в торговом зале.
2. Формирование ассортимента товаров и факторы, влияющие на него.
3. Система товароснабжения и ее влияние на обеспечение стабильности ассортимента товаров в магазине.
4. Функции розничного торгового предприятия в процессе товароснабжения.
5. Организация оптовых закупок товаров.
6. Формы товароснабжения и факторы, влияющие на их выбор.
7. Оптовые посредники и их роль в процессе товародвижения,
8. Складские помещения, их группировка и роль в технологическом процессе.
9. Организация технологических процессов на складах.
10. Документальное оформление и порядок приемки товаров по количеству.
11. Документальное оформление и порядок приемки товаров по качеству.
12. Принципы размещения розничной торговой сети.
13. Классификация розничной сети.

14. Характеристика современного состояния организационно-управленческой структуры торговли.
15. Основные этапы и требования к проектированию торговых помещений магазина.
16. Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии.
17. Основные технологические схемы перемещения товаров в розничном торговом предприятии и их характеристика.
18. Порядок списания и уценки товаров.
19. Принципы проектирования торгового зала.
20. Показатели, характеризующие эффективность использования торговых площадей.
21. Формы продажи товаров в розничном предприятии.
22. Ассортиментный перечень, порядок его разработки и оформления.
23. Транзитная форма товародвижения и условия ее применения.
24. Назначение и классификация товарных складов.
25. Виды спроса и методы его изучения в розничном предприятии
26. Правила продажи отдельных видов товаров, утвержденные Постановлением Правительства РФ №55 от 19 января 1998 года
27. Организация дополнительного обслуживания в розничном предприятии
28. Стимулирование сбыта товаров в розничном торговом предприятии
29. Основные группы помещений розничного торгового предприятия и их влияние на организацию торгово-технологических процессов
30. Методы и маршруты доставки товаров в процессе товароснабжения розничного торгового предприятия
31. Система франчайзинга и ее применение в торговле
32. Функции складов и необходимость их существования
33. Организация приемки товаров на складах
34. Техничко-экономические показатели работы склада
35. Оформление поступления товаров. Товаросопроводительные документы
36. Виды транспорта и их характеристика
37. Характеристика подвижного состава железнодорожного и автомобильного транспорта
38. Маркировка товара, виды и характеристика
39. Автомобильные тарифы и факторы, влияющие на их величину
40. Тара и ее значение. Требования, предъявляемые к таре
41. Классификация тары
42. Роль и функции Государственной торговой инспекции
43. Сущность процесса управления. Субъект и объект управления. Система управления.
44. Структура управления, ее понятие и взаимосвязь с функциями управления.
45. Понятие управленческих отношений и их классификация.
46. Линейный принцип построения организационной структуры управления, его сущность и возможности применения.
47. Функциональный принцип построения организационное структуры управления, его сущность и возможности применения.
48. Линейно-функциональная структура управления, принципы ее построения и применения.
49. Штабная структура управления, принципы ее построения и применения.
50. Структура управления “по подразделениям”, принципы ее построения и применения.
51. Матричная структура управления, принципы ее построения и применения.
52. Преимущества процесса делегирования полномочий. Возможные ситуации отказа от делегирования.
53. Анализ организационных структур управления.
54. Понятие и технология принятия управленческого решения.
55. Понятие и принципы построения информационного обеспечения процесса управления.
56. Роль информации в процессе принятия решения. Классификация информации.
57. Анализ информационного обеспечения процесса управления.
58. Документы и документооборот. Классификация документов.

59. Служебно-информационная документация, виды и характеристика.
60. Распорядительные документы, их виды и характеристика.
61. Документы по личному составу (вопрос включает решение задачи).
62. Структура управления и ее взаимосвязь с функциями управления торговым предприятием.
63. Основные функциональные подразделения предприятий розничной и оптовой торговли.
64. Характеристика контроля как одной из функций управления.
65. Должностная инструкция, ее содержание и порядок разработки.
66. Матричный способ проектирования и анализа организационных структур.
67. Общие и специфические функции управления торговым предприятием.

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

Методическими материалами, определяющими процедуру оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих индикаторы достижений компетенций являются внутривузовские локальные нормативные акты: «Положение о балльно-рейтинговой системе контроля и оценки успеваемости студентов» и «Положение о промежуточной аттестации обучающихся».

График проведения рейтинговых контрольных мероприятий и даты проведения промежуточной аттестации, по курсам и семестрам, отражены в утвержденных проректором по УР календарных учебных графиках и расписаниях промежуточной аттестации по направлению подготовки (специальности), которые размещаются на информационных стендах факультетов и на сайте университета в установленные сроки.

#### **8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы**

##### **Основная литература:**

1. Дашков, Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. - 2-е изд., перераб. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 400 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375809>
2. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 456 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375810>
3. Памбухчиянц, О. В. Организация коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. - Москва: Дашков и Ко, 2016. - 272 с. – Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=230049>

##### **Дополнительная литература:**

4. Дашков, Л. П. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. - 10-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2010. - 696 с.
5. Коммерческая деятельность: учебник для студ. с/х вузов, обуч. по спец. "Экономика" и "Менеджмент" / В.В Березенков [и др.]. - М.: Издательство ООО "Атри", 2011. - 408 с.
6. Организация и управление торговым предприятием: учебник для вузов по экономическим специальностям. / ред.: Л. А. Брагин, Т. П. Данько. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 303 с.
7. Панкратов, Ф. Г. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.Г. Панкратов. - 11-е изд., пер. и доп. - М.: Дашков и К, 2009. - 500 с.
8. Половцева, Ф. П. Коммерческая деятельность: учебник для вузов / Ф.П. Половцева. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 248 с.
9. Яицкая, Е.А. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебное пособие для студ. напр. подг. "Товароведение" / сост. Е. А. Яицкая. - Нальчик: КБГАУ, 2017. - 221 с.

## **9. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем.**

- **ЭБС «Издательства Лань»**

Коллекция «Единая профессиональная база знаний для аграрных вузов»

ООО «Издательство Лань».

Лицензионный договор № 003/2025-44ФЗ от 22.05.25 г сроком на 1 год

<http://e.lanbook.com/>

- **Сетевая электронная библиотека**

ООО «ЭБС ЛАНЬ»

Договор № СЭБ НВ-164 от 17.12.2019 г. – бессрочный

<http://e.lanbook.com/>

<http://seb.e.lanbook.com/>

- **ЭБС «Университетская библиотека online». Базовая часть**

ООО «Директ-Медиа»

Контракт № 51-04/2025 от 22.05.2025 г сроком на 1 год

<http://biblioclub.ru>

- **Научная электронная библиотека e-LIBRARY.RU (SCIENCE INDEX)**

ООО Научная электронная библиотека.

Лицензионный договор № SIO-2114/2025 от 06.05.2025 сроком на 1 год

<http://elibrary.ru>

- **Сертификат ИТС ПО САБ ИРБИС64**

ООО «Эй Ви Ди - Систем»

Договор № А-12933 от 12.04.2024 г. сроком на 1 год

- **Гарант**

ООО «Гарант-КБР» Договор № 305-2025Г. от 09.01.2025 г. сроком на 1 год

## **10. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины**

Система университетского обучения основывается на рациональном сочетании нескольких видов учебных занятий (в первую очередь, лекций, практических занятий), работа на которых обладает определенной спецификой.

На лекциях студенту рекомендуется внимательно слушать учебный материал, записывать основные моменты, идеи, пытаться сразу понять главные положения темы, а если что не ясно – делать соответствующие пометки. После лекции во внеурочное время целесообразно прочитать записанный материал с целью его усвоения и выяснения непонятных вопросов.

Для подготовки и выполнению практических работ студенту следует завести отдельную тетрадь. При подготовке к практической работе студенту следует составить краткий ответ (1-2 стр.) на контрольные вопросы к практическим работам (см. учебно-методическое пособие к практическим занятиям по дисциплине «Организация и управление коммерческой деятельностью»). Студент должен тщательно готовиться к практическим занятиям путем проработки теоретических положений по теме занятия из конспекта лекции, рекомендуемых учебников, учебных пособии, дополнительной литературы, интернет - источников.

Защита практических работ, приходящиеся на каждый промежуточный рубеж оценивается в **10** баллов (за три точки - **30** баллов).

Раздел «Самостоятельная работа» информирует обучающихся, какие вопросы раздела (модуля) выносятся на самостоятельное изучение, об их учебно-методическом обеспечении (учебники, учебные пособия, методические указания, рекомендуемые страницы и т.д.). Самостоятельная работа студента является основным средством овладения учебным материалом во время, свободное от обязательных учебных занятий. Самостоятельная работа студента над усвоением учебного материала по учебной дисциплине может выполняться в библиотеке университета, учебных кабинетах, компьютерных классах, а также в домашних условиях. Содержание самостоятельной работы студента определяется учебной программой дисциплины, методическими материалами, заданиями и указаниями преподавателя.

ля.

Самостоятельная работа может осуществляться в аудиторной и внеаудиторной формах. Самостоятельная работа в аудиторное время может включать:

- конспектирование (составление тезисов) лекций;
- выполнение контрольных работ;
- решение задач;
- работу со справочной и методической литературой;
- работу с нормативными правовыми актами;
- выступления с докладами, сообщениями на семинарских занятиях;
- защиту выполненных работ;
- участие в оперативном (текущем) опросе по отдельным темам изучаемой дисциплины;
- участие в собеседованиях, деловых (ролевых) играх, дискуссиях, круглых столах, конференциях;
- участие в тестировании и др.

Самостоятельная работа во внеаудиторное время может состоять из:

- повторение лекционного материала;
- подготовки к семинарам (практическим занятиям);
- изучения учебной и научной литературы;
- изучения нормативных правовых актов (в т.ч. в электронных базах данных);
- решения задач, выданных на практических занятиях;
- подготовки к контрольным работам, тестированию и т.д.;
- подготовки рефератов, эссе и иных индивидуальных письменных работ по заданию преподавателя;
- проведение самоконтроля путем ответов на вопросы текущего контроля знаний, решения представленных в учебно-методических материалах кафедры задач, тестов.

Степень усвояемости вопросов самостоятельной работы определяется при текущем и промежуточном контроле и при промежуточной аттестации.

Студенты очно-заочной формы обучения, после окончания предыдущей сессии, ознакамливаются с целями и задачами изучения дисциплины, с перечнем вопросов которые они должны изучать для формирования индикаторов достижения компетенции, запланированных в рабочей программе.

Студенту следует тщательно готовиться к промежуточному контролю (тестированию, контрольным работам, контрольным опросам), прорабатывая конспект лекций и рекомендуемую литературу.

#### **Подготовка к промежуточной аттестации.**

При подготовке к промежуточной аттестации целесообразно:

- внимательно изучить перечень вопросов и определить, в каких источниках находятся сведения, необходимые для ответа на них;
- составить краткие конспекты ответов (планы ответов).

Дисциплина «Организация и управление коммерческой деятельностью» рассчитана на изучение в один семестр и заканчивается экзаменом.

### **11. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства**

#### **11.1 Лицензионное программное обеспечение**

**AutoDesk AutoCad 2012 Education Product Standalone б/н**

**Антиплагиат.ВУЗ 5.0** Модуль поиска «Объединенная коллекция 2020» лицензионный договор № 10023 от 12.05.2025 г. сроком на 1 год

**Kaspersky Endpoint Security** для бизнеса - Стандартный Russian Edition №

### 11.2 Интернет-ресурсы свободного доступа

Наименование ресурса сети «Интернет»	Электронный адрес ресурса
«Российское образование» - федеральный портал	<a href="http://www.edu.ru/index.php">http://www.edu.ru/index.php</a>
Информационная система "Единое окно доступа к образовательным ресурсам"	<a href="http://window.edu.ru/">http://window.edu.ru/</a>
Российская торговля	<a href="http://www.rtpress.ru">http://www.rtpress.ru</a>
Справочно-правовая система ГАРАНТ.	<a href="http://www.garant.ru;">http://www.garant.ru;</a>
Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации.	<a href="http://docs.cntd.ru/document/gost-7442-2002">http://docs.cntd.ru/document/gost-7442-2002</a>

### 12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

№ п.п.	Вид учебной работы	Наименование оборудованных учебных кабинетов, лабораторий	Перечень оборудования и технических средств обучения
1.	Лекционные занятия	Аудитории №109 для проведения занятий лекционного типа в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, специализированная мебель, экран настенный, проектор, Мультимедиа-проектор NECProjektorNP215G. Персональный компьютер Celeron
2.	Практические занятия	Аудитории №109 для проведения практических занятий в соответствии с перечнем аудиторного фонда	Доска аудиторная, учебная мебель: столы - 26, стулья - 52, доска меловая, кафедра. Основное оборудование: экран для проектора – 1 шт., проектор – 1 шт., компьютер в комплекте – 1 шт.
3.	Самостоятельная работа	Учебная аудитория (компьютерный класс с выходом в Интернет, ауд. №311), для организации самостоятельной работы обучающихся; читальный зал научной библиотеки	Доска аудиторная, специализированная мебель, компьютеры с выходом в Интернет