

Министерство науки и высшего образования
Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Луганский государственный университет имени Владимира Даля»

Экономический факультет
Кафедра «Торговое дело»

УТВЕРЖДАЮ:

Декан Экономического факультета

Е.С. Тхор

(подпись)

«21»

апреля

2023 года



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

«УПРАВЛЕНИЕ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ НА КОММЕРЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ»

По направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
Профиль подготовки: «Коммерческая деятельность»

Лист согласования РПУД

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии» по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело – 34 с.

Рабочая программа учебной дисциплины «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии» разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело» (утверждённый приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 26.11.2020 г. № 963, зарегистрировано в Минюсте России 25.08.2020 г. № 59428).

СОСТАВИТЕЛЬ:

канд. экон. наук, доцент Куделя Л.В.



Рабочая программа дисциплины утверждена на заседании кафедры «Торговое дело» «28» марта 2023 г., протокол № 10

Заведующий кафедрой
«Торговое дело»



д-р экон. наук, проф. Болдырев К.А.

Переутверждена: « » 2023 г., протокол №

Согласована (для обеспечивающей кафедры):

Переутверждена: « » 2023 г., протокол №

Рекомендована на заседании учебно-методической комиссии Экономического факультета «11» апреля 2023 г., протокол № 4.

Председатель учебно-методической
комиссии Экономического факультета



Шаповалова Е.Н.

Структура и содержание дисциплины

Целью изучения дисциплины заключается в формировании у будущих специалистов торговли знаний в области организации работы розничных и оптовых торговых предприятий, торгово-технологических процессов, организации товародвижения и товароснабжения, складского и тарного хозяйства. Приобретение навыков осуществления коммерческих операций в условиях предпринимательских рисков.

Задачи данного курса заключаются в получении теоретических знаний относительно:

- 1) ознакомление с основами управления процессом товародвижения;
- 2) изучение основных классификационных признаков торговых предприятий;
- 3) формирование теоретических знаний и комплексное представление о процессе товародвижения;
- 4) изучение представленных функции складского хозяйства;
- 5) овладение практическими навыками управления торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии;
- 6) формирование теоретико-методологических знаний относительно принципов управления технологическим процессом складов.

Место дисциплины в структуре ОПОП ВО.

Дисциплина «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии» курс входит в обязательную часть Блока 1 дисциплин подготовки, обучающихся по направлению 38.03.06 Торговое дело.

Содержание дисциплины основывается на базе дисциплин предыдущего уровня образования, в том числе: «Стратегия торгового предприятия», «Этика деловых отношений», «Мерчандайзинг», «Законодательство в торговой деятельности», «Законодательство в предпринимательстве» и является логическим продолжением для дальнейшего изучения специальных дисциплин профессиональной направленности, в том числе: «Управление ассортиментом в торговле», «Коммерция услуг», «Франчайзинг», «Организация, технология и проектирование коммерческих предприятий».

Одновременно с изучением дисциплины «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии» целесообразным представляется изучение таких дисциплин, как: «Управление ассортиментом в торговле», «Коммерция услуг», «Франчайзинг», «Организация обслуживания потребителей коммерческих предприятий».

Курс «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии» является необходимым для освоения универсальных и профессиональных компетенций по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», а также необходимым для самостоятельной научно-исследовательской работы обучающегося для написания выпускной квалификационной работы.

3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины

Код и наименование компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по реализуемой дисциплине)	Перечень планируемых результатов
ПК-2 Способен обеспечивать осуществление процедур закупок	ПК-2.1. Использует знания требований законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок	знать: 1) технологические процессы в торговле, способы регулирования процессов хранения; 2) способы управлять персоналом организации (предприятия); закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг; 3) способы прогнозирования бизнес-процессов. уметь: 1) проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; 2) проводить организационно-управленческую работу; 3) эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; 4) прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность; 5) регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию и определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, а также учитывать и списывать потери. владеть: 1) методами учёта и списания потерь; 2) приёмами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; 3) способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и

		качеству; 4) методами прогнозирования бизнес-процессов и оценки их эффективности; 5) навыками управления логистическими процессами и уметь изыскивать оптимальные логистические системы.
--	--	--

4. Структура и содержание дисциплины

4.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объём часов (зач. ед.)		
	Очная форма	Заочная форма	Очно-заочная форма
Общая учебная нагрузка (всего)	144 ч. (4 зач. ед)	144ч. (4 зач. ед.)	144ч.(4 зач.ед.)
Обязательная контактная работа (всего), в том числе:	68	16	32
Лекции	30	8	16
Семинарские занятия	-	-	-
Практические занятия	30	8	16
Лабораторные работы	-	-	-
Курсовая работа (курсовой проект)	-	-	-
Другие формы и методы организации образовательного процесса (<i>расчётно-графические работы, индивидуальные задания и т.п.</i>)	-	-	-
Самостоятельная работа студента (всего)	84	128	112
Форма аттестации	экзамен	экзамен	экзамен

4.2. Содержание разделов дисциплины

Тема 1. ЗВЕНЬЯ ТОВАРОПРОВОДЯЩЕЙ ЦЕПИ, СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ И ИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ.

Понятие и сущность процесса товародвижения. Факторы, влияющие на процесс товародвижения. Организация процесса товародвижения.

Тема 2. КЛАССИФИКАЦИЯ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Теоретические основы деятельности торгового предприятия. Торговое предприятие как хозяйствующий субъект. Классификация оптовых и розничных торговых предприятий.

Тема 3. ТИПЫ И ВИДЫ ОПТОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ИХ РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ.

Значение оптовых предприятий в экономике государства. Типовое разнообразие оптовых предприятий. Виды оптовых предприятий и значение в товародвижении.

Тема 4. СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ФУНКЦИИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.

Теоретические основы оптовой торговли. Эффективность торгового процесса. Формы оптовой торговли. Виды оптового товарооборота. Функции оптового предприятия. Мировая практика оптовой торговли.

Тема 5. РОЛЬ, НАЗНАЧЕНИЕ, ФУНКЦИИ И КЛАССИФИКАЦИЯ СКЛАДОВ.

Теория товарных складов. Функции складов в товародвижении. Товарные запасы и их классификация. Функции товарных складов. Классификация складов по видам.

Тема 6. ВИДЫ СКЛАДСКИХ СООРУЖЕНИЙ И ОБОРУДОВАНИЕ СКЛАДОВ.

Конструктивные особенности и устройство складов. Оборудование торговых складов.

Тема 7. СКЛАДСКОЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС И ПРИНЦИПЫ ЕГО ОРГАНИЗАЦИИ.

Операции, выполняемые на складах. Принципы рациональной организации складского технологического процесса. Механизация и автоматизация технологического процесса.

Тема 8. ОСНОВНЫЕ ОТЛИЧИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ОТ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ.

Нормативно-правовое обеспечение розничной торговли. Отличительные признаки розничной торговли.

Тема 9. ВИДЫ И СТРУКТУРА РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ.

Составные части материально-технической базы торговли. Розничная торговая сеть. Виды розничной торговой сети. Мелкорозничная торговая сеть.

Тема 10. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Классификация предприятий по видам и типам. Факторы выбора товарного профиля магазина. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли.

Тема 11. РАЗМЕЩЕНИЕ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ СЕТИ В ГОРОДАХ.

Условия эффективности функционирования розничной торговой сети. Принципы розничной торговой сети. Концентрация предприятий торговли (торговые центры). Мелкорозничная торговля.

Тема 12. ФОРМЫ ТОВАРОСНАБЖЕНИЯ И СХЕМЫ ЗАВОЗА ТОВАРОВ В РОЗНИЧНУЮ ТОРГОВУЮ СЕТЬ.

Факторы выбора источников товароснабжения. Транзитная и складская форма товароснабжения. Принципы потребительской кооперации. Схемы завоза товаров.

Тема 13. ОРГАНИЗАЦИЯ ОСНАЩЕНИЯ ОБОРУДОВАНИЕМ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

Значение технического прогресса в развитии торговли. Организация и планирование технического оснащения. Составление плана технического оснащения торговых организаций.

4.3. Лекции

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Заочная форма	Очно- заочная форма
1	Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы	2	2	2
2	Классификация торговых предприятий	2		
3	Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения	2		2
4	Сущность, роль и функции оптовой торговли	2		
5	Роль, назначение, функции и классификация складов	2		2
6	Виды складских сооружений и оборудование складов	2		
7	Складской технологический процесс и принципы его организации	2	2	2
8	Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли	2		
9	Виды и структура розничной торговой сети	2		2
10	Классификация предприятий розничной торговли	2	2	2
11	Размещение розничной торговой сети в городах	2		
12	Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть	4	2	2
13	Организация оснащения оборудованием торговых предприятий	4		2
Итого		30	8	16

4.4. Практические занятия

№ п/п	Название темы	Объем часов		
		Очная форма	Заочная форма	Очно- заочная форма
1	Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы	2	2	2
2	Классификация торговых предприятий	2		
3	Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения	2		2
4	Сущность, роль и функции оптовой торговли	2		
5	Роль, назначение, функции и классификация складов	2		2
6	Виды складских сооружений и оборудование складов	2		
7	Складской технологический процесс и принципы его организации	2	2	2
8	Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли	2		
9	Виды и структура розничной торговой сети	2		2
10	Классификация предприятий розничной торговли	2	2	2
11	Размещение розничной торговой сети в городах	2		
12	Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть	4	2	2
13	Организация оснащения оборудованием торговых предприятий	4		2
Итого		30	8	16

4.5. Самостоятельная работа студентов

№ п/п	Название темы	Вид СРС	Объем часов		
			Очная форма	Заочная форма	Очно- заочная форма
1	Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	10

2	Классификация торговых предприятий	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений	6	10	10
3	Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	10
4	Сущность, роль и функции оптовой торговли	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	8
5	Роль, назначение, функции и классификация складов	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	8
6	Виды складских сооружений и оборудование складов	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	8
7	Складской технологический процесс и принципы его организации	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	8	10	8
8	Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	8
9	Виды и структура розничной торговой сети	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	10

10	Классификация предприятий розничной торговли	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	8	10	8
11	Размещение розничной торговой сети в городах	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	8
12	Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	6	10	8
13	Организация оснащения оборудованием торговых предприятий	Подготовка к практическим занятиям, к текущему и промежуточному контролю знаний и умений.	8	12	8
Итого:			84	128	112

4.6. Курсовые работы / проекты по дисциплине «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии» не предполагаются учебным планом.

5. Образовательные технологии

Преподавание дисциплины ведётся с применением следующих видов образовательных технологий:

- традиционные объяснительно-иллюстративные технологии, которые обеспечивают доступность учебного материала для большинства обучающихся, системность, отработанность организационных форм и привычных методов, относительно малые затраты времени;

- технологии проблемного обучения, направленные на развитие познавательной активности и творческой самостоятельности обучающихся, предполагающие последовательную и целенаправленную постановку перед обучающимся познавательных задач, решение которых позволяет обучающимся активно усваивать знания (используются: поисковые методы; постановка познавательных задач);

- технологии развивающего обучения, позволяющие ориентировать учебный процесс на потенциальные возможности обучающихся, их реализацию и развитие;

- технологии концентрированного обучения, суть которых состоит в создании максимально близкой к естественным психологическим особенностям человеческого восприятия структуры учебного процесса и которые дают возможность глубокого и системного изучения содержания учебной дисциплины за счёт объединения занятий в тематические блоки;

– технологии модульного обучения, дающие возможность обеспечения гибкости процесса обучения, адаптации его к индивидуальным потребностям и особенностям обучающихся (применяются, как правило, при самостоятельном обучении по индивидуальному учебному плану);

– технологии дифференцированного обучения, обеспечивающие возможность создания оптимальных условий для развития интересов и способностей, в том числе и обучающихся с особыми образовательными потребностями, что позволяет реализовать в культурно-образовательном пространстве университета идею создания равных возможностей для получения образования;

– технологии активного (контекстного) обучения, с помощью которых осуществляется моделирование предметного, проблемного и социального содержания будущей профессиональной деятельности обучающегося (используются активные и интерактивные методы обучения) и т.п.

Практические занятия проводятся с использованием развивающих, проблемных и информационных (использование электронных образовательных ресурсов) образовательных технологий.

Высокая эффективность педагогического процесса достигается путём конструирования оптимального комплекса педагогических технологий и / или их элементов на личностно-ориентированной, деятельностной, диалогической основе и использования необходимых современных средств обучения.

6. Учебно- методическое и информационное обеспечение дисциплины:

а) основная литература:

1. Валигурский Д. И. Организация коммерческой деятельности в инфраструктуре рынка: учебник: для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы высшего образования по направлению подготовки «Торговое дело» (уровень бакалавриата) / Д. И. Валигурский. – М.: Дашков и К°, 2018. – 299 с.

2. Гаврилов Л. П. Информационные технологии в коммерции: учебное пособие: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Торговое дело» / Л. П. Гаврилов. – Москва: Инфра–М, 2018. – 236 с.

3. Дашков Л. П. Организация и управление коммерческой деятельностью: учебник: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Товароведение» (квалификация (степень) «бакалавр») / Л. П. Дашков, О. В. Памбухчиянц. – 2–е изд., переработанное. – М.: Дашков и К°, 2018. – 399 с.

4. Дорман В. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие для академического бакалавриата: для студентов, обучающихся по направлению Менеджмент / В. Н. Дорман. – М.: Юрайт: Екатеринбург, Издательство Уральского университета, 2018. – 134 с.

5. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление: учебник / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2020. – 319с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/10576>

6. Иванов Г. Г. Организация коммерческой деятельности малых и средних предприятий: учебное пособие для магистров, обучающихся по направлению 38.03.06 «Торговое дело» / Г. Г. Иванов, Ю. К. Баженов. – Москва: Форум,

Инфра-М, 2018. – 302 с. Режим доступа: <https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=833>.

7. Яковлев Г.А. Основы коммерции: учебное пособие: для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / Г. А. Яковлев. – М.: Инфра-М, 2020. – 222 с. <https://zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=833>

б) дополнительная литература:

1. Брагин, Л. А. Организация розничной торговли в сети Интернет: учебное пособие / Л.А. Брагин, Т.В. Панкина. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 120 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1850631>.

2. Быстренина, И. Е. Электронная коммерция: учебное пособие / И. Е. Быстренина. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. – 90 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1081831>.

3. Гаврилов, Л. П. Электронная коммерция: учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. – 4-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 521 с. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/485411>.

4. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. – 2-е изд. – М. : РИОР : ИНФРАМ, 2020. – 288 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1073041>.

5. Зараменских, Е. П. Интернет вещей. Исследования и область применения: монография / Е.П. Зараменских, И.Е. Артемьев. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 188 с. - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1854244>

6. Лапидус, Л. В. Цифровая экономика: управление электронным бизнесом и электронной коммерцией: монография / Л.В. Лапидус. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 381 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1037922>

7. Прохорова, М. В. Организация работы интернет-магазина: учебное пособие / М. В. Прохорова, А. Л. Коданина. – 3-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2020. – 332 с. – ISBN 978-5-394-03466-4. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1091107>

8. Романова Ю.Д. Современные информационно-коммуникационные технологии для успешного ведения бизнеса: учебное пособие / Ю.Д. Романова, Л.П. Дьяконова, Н.А. Женова [и др.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 257 с. – Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1073931>.

в) методические рекомендации – сформулированы непосредственно в заданиях предоставляемых к проведению практических занятий.

г) интернет-ресурсы:

1. Министерство образования и науки Российской Федерации. – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/>

2. Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки. – Режим доступа: <http://obrnadzor.gov.ru/>

3. Портал Федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования. – Режим доступа: <http://fgosvo.ru>

4. Федеральный портал «Российское образование». – Режим доступа: <http://www.edu.ru/>

5. Информационная система «Единое окно доступа к образовательным ресурсам». – Режим доступа: <http://window.edu.ru/>

6. Федеральный центр информационно-образовательных ресурсов. – Режим доступа: <http://fcior.edu.ru/>

7. Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/sys/>

д) электронные библиотечные системы и ресурсы

1. Научная электронная библиотека Elibrary.ru. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/>

2. Электронно-библиотечная система StudMed.ru. – Режим доступа: <https://www.studmed.ru>

3. Научная библиотека им. А.Н. Коняева ЛГУ им. В. Даля. – Режим доступа: <http://biblio.dahluniver.ru/>

7. Материально-техническое и программное обеспечение дисциплины

Освоение дисциплины «Конкурентоспособность товаров и услуг» предполагает использование академических аудиторий, соответствующих действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.

Прочее: рабочее место преподавателя, оснащённое компьютером с доступом в Интернет.

Программное обеспечение:

Функциональное назначение	Бесплатное программное обеспечение	Ссылки
Офисный пакет	Libre Office 6.3.1	https://www.libreoffice.org/ https://ru.wikipedia.org/wiki/LibreOffice
Операционная система	UBUNTU 19.04	https://ubuntu.com/ https://ru.wikipedia.org/wiki/Ubuntu
Браузер	FirefoxMozilla	http://www.mozilla.org/ru/firefox/fx
Браузер	Opera	http://www.opera.com
Почтовый клиент	MozillaThunderbird	http://www.mozilla.org/ru/thunderbird
Файл-менеджер	FarManager	http://www.farmanager.com/download.php
Архиватор	7Zip	http://www.7-zip.org/
Графический редактор	GIMP (GNU Image Manipulation Program)	http://www.gimp.org/ http://gimp.ru/viewpage.php?page_id=8 http://ru.wikipedia.org/wiki/GIMP
Редактор PDF	PDFCreator	http://www.pdfforge.org/pdfcreator
Аудиоплеер	VLC	http://www.videolan.org/vlc/

8. Оценочные средства по дисциплине

Паспорт

оценочных средств по учебной дисциплине

«Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии»

Описание уровней сформированности и критериев оценивания компетенций на этапах их формирования в ходе изучения дисциплины

Этап	Код компетенции	Уровни сформированности компетенции	Критерии оценивания компетенции
Основной	ПК-2. Способен обеспечивать осуществление процедур закупок	Базовый	знать: 1) технологические процессы в торговле, способы регулирования процессов хранения; 2) способы управлять персоналом организации (предприятия); 3) закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг; 4) способы прогнозирования бизнес-процессов. уметь: 1) проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; 2) проводить организационно-управленческую работу; 3) эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; 4) прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность; 5) осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии; 6) использовать знания требований законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок
Заключительный		Высокий	владеть: 1) методами учёта и списания потерь; 2) приёмами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; 3) способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; 4) методами прогнозирования бизнес-процессов

			и оценки их эффективности; 5) навыками управления логистическими процессами и уметь изыскивать оптимальные логистические системы.
--	--	--	--

**Перечень компетенций (элементов компетенций),
формируемых в результате освоения учебной дисциплины**

№ п/п	Код компетенции	Формулировка контролируемой компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Темы учебной дисциплины	Этапы формирования (семестр изучения)
1.	ПК-2	Способен обеспечивать осуществление процедур закупок	ПК-2.1. Использует знания требований законодательства Российской Федерации и нормативных правовых актов, регулирующих деятельность в сфере закупок	Тема 1. Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы. Тема 2. Классификация торговых предприятий. Тема 3. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения Тема 4. Сущность, роль и функции оптовой торговли. Тема 5. Роль, назначение, функции и классификация складов. Тема 6. Виды складских сооружений и оборудование складов. Тема 7. Складской технологический процесс и принципы его организации Тема 8. Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли. Тема 9. Виды и структура розничной торговой сети. Тема 10. Классификация предприятий розничной торговли. Тема 11. Размещение розничной торговой сети в городах. Тема 12. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Тема 13. Организация оснащения оборудованием торговых предприятий	

**Показатели и критерии оценивания компетенций,
описание шкал оценивания**

№ п/п	Код компетенции	Индикаторы достижений компетенции (по дисциплине)	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Контролируемые темы учебной дисциплины	Наименование оценочного средства
1.	ПК-2	Способен обеспечивать осуществление процедур закупок	знать: 1) технологические процессы в торговле, способы регулирования процессов хранения; 2) способы управлять персоналом организации (предприятия); 3) закономерности развития ассортимента в торговле, критерии качества товаров и услуг; 4) способы прогнозирования бизнес-процессов. уметь: 1) проводить инвентаризацию, определять и минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов; 2) проводить организационно-управленческую работу; 3) эффективно	Тема 1. Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы. Тема 2. Классификация торговых предприятий. Тема 3. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения Тема 4. Сущность, роль и функции оптовой торговли. Тема 5. Роль, назначение, функции и классификация складов. Тема 6. Виды складских сооружений и оборудование складов. Тема 7. Складской технологический процесс и принципы его организации Тема 8. Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли. Тема 9. Виды и структура розничной торговой сети. Тема 10. Классификация предприятий розничной торговли.	вопросы для обсуждения на практических занятиях; контрольные вопросы; контрольный тест

			осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; 4) прогнозировать бизнес-процессы и оценивать их эффективность; 5) осуществлять управление торгово-технологическим и процессами на предприятии владеть: 1) методами учёта и списания потерь; 2) приёмами организационно-управленческой работы с малыми коллективами; 3) способностью управлять ассортиментом, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет товаров по количеству и качеству; 4) методами прогнозирования бизнес-процессов и оценки их эффективности; 5) навыками управления логистическими процессами и	Тема 11. Размещение розничной торговой сети в городах. Тема 12. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть. Тема 13. Организация оснащения оборудованием торговых предприятий	
--	--	--	---	--	--

			уметь изыскивать оптимальные логистические системы.		
--	--	--	---	--	--

Примеры оценочных средств

1.

Примеры тестовых заданий

(пороговый уровень)

1. Основной задачей товародвижения и логистики на пути движения товаров к торговому предприятию является....

- а) количество операций по погрузочно-разгрузочным операциям, коэффициент использования механизмов и полезную нагрузку контейнера;
- б) стоимость контейнера и механизмов при использовании погрузочно-разгрузочных операций и полезную нагрузку контейнера;
- в) трудоемкость одной операции, стоимость механического оборудования и контейнера (поддона);
- г) себестоимость одной операции, количество погрузочно-разгрузочных операций с нагруженным и пустым контейнером (поддоном) за все время его обороты и полезную нагрузку контейнера;
- д) все ответы верные.

2. С помощью каких показателей и процессов повышается уровень эффективности и производительности транспортно-логистических процессов на торговом складе?

- а) увеличения объёма товарооборота на торговом складе;
- б) изменения типа разгрузочно-погрузочных машин и механизмов;
- в) использования режима экономии труда и материальных ресурсов торгового склада;
- г) внедрение прогрессивных методов перевозки и переработки товаров и сырья и передовых методов организации труда на складе;
- д) все ответы вышеперечисленные верные.

3. Какие факторы не оказывают влияние на уровень себестоимости погрузочно-разгрузочных работ на торговом складе?

- а) типы и характеристики разгрузочно-погрузочных машин и механизмов, на которых базируются технологические операции на торговом складе;
- б) внедрение высокопроизводительных специальных комплексов разгрузочно-погрузочных работ на торговом складе, основанных на использовании новых типов машин, которые увеличивают уровень производительности труда и обеспечивают снижение себестоимости продукции на торговом складе;
- в) преобразование производственного ассортимента в потребительский в соответствии со спросом;
- г) повторяемость всего цикла и отдельных технологических операций за определённые промежутки времени;
- д) нет правильного ответа.

4. По способу соединения составных частей тара-оборудование может изготавливаться из:

- а) неразборной, разборной, складной и разборно-складной конструкция,
- б) текстовое и художественное оформление тары-оборудования и потребительской тары должны быть едиными;
- в) правильные ответы: а, б;
- г) универсальные и интеграционные;
- д) нет правильного варианта.

5. Какие известные Вам формы продажи товаров в розничной торговой сети?

- а) самообслуживание и продажа товаров по предварительным заказам;
- б) индивидуальное обслуживание и продажа с открытой выкладкой;
- в) продажа товаров по образцам;
- г) продажа по телефону, консультативная продажа и парадоксальная (групповая) продажа;
- д) все ответы верные.

6. Выберите факторы, определяющие формирование торгового ассортимента.

- а) экономические и социальные;
- б) демографические и природно-климатические;
- в) комплексные и специфические;
- г) универсальные и интеграционные;
- д) правильные ответы: а, б.

7. От каких показателей зависит эффективность капитальных затрат на погрузочно-разгрузочные средства в деятельности торгового предприятия?

- а) стоимость механизма, количество сделок с единицей груза, коэффициент сменности механизма и норма его выработки и нагрузки контейнера (поддона);
- б) коэффициент сменности механизма и его стоимость, грузоподъемность механизма и габаритные размеры, нагрузки контейнера (поддона);
- в) тип и марка механизма, его стоимость и грузоподъемность, норма выработки механизма за смену;
- г) нагрузка контейнера, грузоподъемность и высота подъема механизма, коэффициент его сменности;
- д) все ответы верные.

8. Какой характер предъявляемого спроса выделяют при формировании ассортимента товарной продукции:

- а) устойчивый – твердо сформированный спрос на какой-либо товар и не допускается замена его другими товарами;
- б) альтернативный (неустойчивый) – допускается взаимосвязь товаров в пределах группы, подгруппы и разновидности товаров;
- в) импульсный – спрос, возникающий у покупателя под воздействием неких внешних стимулов (реклама, выкладка товара, предложение продавца);
- г) правильные варианты: а, б, в;
- д) нет правильного варианта.

9. Перечислите роли, которые нужны для имеющих категорий товаров в торговой организации:

- а) роль предназначения;
- б) привилегированная роль;
- в) роль случайная / сезонная;
- г) роль удобная;
- д) все ответы верные.

10. Перечислите факторы, которые не влияют на уровень издержек обращения в торговой деятельности предприятий:

- а) изменение объема товарооборота и уровня розничных цен на товары;
- б) изменение структуры товарооборота;
- в) изменение скорости товарооборота;
- г) квалификация работников и кадровый состав торгового предприятия и уменьшение показателей эффективности предприятия;
- д) внедрение высокопроизводительных специальных комплексов разгрузочно-погрузочных работ на торговом складе, основанных на использовании новых типов машин, которые увеличивают уровень производительности труда и обеспечивают снижение себестоимости продукции на торговом складе.

11. Необходимость в товародвижении обуславливает фактор несовпадения мест (пунктов) производства и мест (районов) личного (выбрать нужное выражение).

- а) снабжения;
- б) потребления;
- в) проживания.
- г) нет правильного ответа.

12. Организаторы оптового оборота — вид оптовых предприятий это:

- а) товарные биржи;
- б) оптовые ярмарки;
- в) аукционы;
- г) оптовые продовольственные рынки;
- д) дистрибьюторы.

Выбрать неверное выражение.

13. Услуги в торговле уменьшают денежную стоимость товара. Верно ли данное утверждение?

- а) да;
- б) нет;
- в) верно частично.

14. Основные функции торговых предприятий:

- а) коммерческие;
- б) организационно-технологические;
- в) информационные;
- г) правильный вариант отсутствует.

Указать неверное выражение.

15. Состав и взаимодействие элементов, входящих в предприятие и обеспечивающих сохранение его свойств при внешних и внутренних воздействиях это:

- а) функции предприятий;
- б) структура предприятий;

в) снабжение предприятий.

Выбрать верное определение.

16. Организационный прием, представляющий собой сочетание методов продажи товаров, т. е. совокупностей приемов и способов, с помощью которых осуществляется процесс продажи товаров называется:

- а) форма торгового обслуживания;
- б) принцип торгового обслуживания;
- в) метод торгового обслуживания.
- г) все выше перечисленное верное.

Выбрать правильный ответ.

17. Формы торгового обслуживания включают в себя:

- а) самообслуживание;
- б) продажу товаров по образцам;
- в) продажу отдельных видов товаров;
- г) продажу товаров по каталогам;
- д) индивидуальное обслуживание через прилавок.

18. Выбрать неправильный ответ.

Организация продажи товаров по образцам требует, чтобы все выставленные образцы имели хорошо оформленные ярлыки с указанием:

- а) наименования изделия;
- б) артикула;
- в) особых условий;
- г) сорта;
- д) изготовителя;
- е) цены.

Выбрать неправильный ответ.

19. Основными элементами процесса продажи товаров по форме индивидуального обслуживания являются:

- а) ознакомление покупателей с ассортиментом товаров;
- б) расчет с покупателями;
- в) оформление и отпуск покупки;
- г) нет правильного ответа.

Выбрать правильный ответ.

20. Услуги розничной торговли включает:

- а) реализацию товаров;
- б) производство товаров;
- в) оказание помощи покупателю в совершении покупки и при ее использовании;
- г) информационно-консультационные услуги;
- д) создание удобств покупателям.

Выбрать правильный ответ.

21. Ассортимент товаров различают:

- а) промышленный;
- б) сельскохозяйственный;
- в) торговый.

22. Под «коммерцией» понимают:

- а) деятельность, обеспечивающую процесс товародвижения и направленную на получение прибыли;

б) деятельность, направленную на получение прибыли посредством купли-продажи товаров;

в) деятельность, направленную на выполнение посреднических операций купли-продажи товаров;

г) деятельность, направленную на внутрискладскую переработку товаров при осуществлении купли-продажи товаров.

23. Целью коммерческой стратегии является:

а) определение целей и задач коммерческой деятельности, определение возможностей предприятия к изменению коммерческой деятельности, оценка мобилизационных возможностей коммерческой деятельности предприятия;

б) определение инвестиционных возможностей предприятия, оценка эффективности коммерческой деятельности, обобщение информации о рыночных процессах, накопление информации о внешней среде, оценка материально-технической базы предприятия; разработка бизнес-планов развития предприятий, образование коммерческой службы, расширение целевых рынков, создание баз данных для информационного обеспечения коммерческой деятельности;

в) определение организационной структуры предприятия, оценка конкурентоспособности предприятия, определение экономической эффективности коммерческой деятельности предприятия, оценка соответствия предлагаемого ассортимента товаров и реальных денежных доходов населения.

24. С какими основными моментами связана организация коммерческих процессов?

а) с куплей товаров и/или услуг;

б) с продажей товаров и/или услуг;

в) с обеспечением нормативного осуществления купли товаров и/или услуг;

г) с обеспечением нормативного осуществления продажи товаров и/или услуг;

д) с куплей и продажей товаров и/или услуг, с обеспечением нормативного осуществления этих операций.

25. Что является объектом коммерческой деятельности?

а) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта;

б) услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки;

в) реклама; представительские услуги;

г) аудит; консалтинг;

д) товары (кроме недвижимости); ценные бумаги и валюта; услуги транспорта, жилищно-коммунального хозяйства, бытового обслуживания, образования, культуры, здравоохранения и науки; реклама; представительские услуги; аудит; консалтинг.

26. Как называется основное потребительское предназначение товара, то, что удовлетворяет потребность?

а) реальное воплощение товара;

б) замысел товара;

в) дополнение к товару;

г) доставка товара;

д) использование товара.

27. К коммерческим организациям не относятся:

- а) хозяйственные товарищества и общества;
- б) производственные кооперативы;
- в) потребительские кооперативы;
- г) государственные унитарные предприятия.

28. В чем заключается основная цель коммерческой работы розничных торговых предприятий?

- а) в организации торгового обслуживания покупателей;
- б) в организации товаров;
- в) в обеспечении доведения товаров до покупателей и торговом обслуживании с учетом требований рынка;
- г) в формировании ассортимента товаров.

29. Что подразумевает утверждение «Все участники коммерческой деятельности преследуют свои собственные интересы»?

- а) то, что все участники коммерческой сделки добиваются удовлетворения своих коммерческих интересов;
- б) то, что все участники коммерческой сделки получают максимальную выгоду;
- в) то, что участники коммерческой деятельности должны прийти к согласию между собой;
- г) то, что все участники коммерческой деятельности свободны в выборе своих решений;
- д) то, что все участники коммерческой деятельности принимают решения автономно, независимо друг от друга.

30. Укажите основные критерии классификации предприятий розничной торговли

- а) ассортимент товаров и величина предприятия;
- б) способ продаж и объем услуг;
- в) расположение и организационно правовая форма;
- г) ассортимент товаров; величина предприятия;
- д) способ продаж; объем услуг;
- е) расположение; организационно правовая форма;
- ё) величина предприятия; способ продаж;
- ж) объем услуг; расположение.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
«контрольный тест»**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Тесты выполнены на высоком уровне (правильные ответы даны на 90-100 % вопросов теста).
Хорошо (4)	Тесты выполнены на среднем уровне (правильные ответы даны на 75-89 % вопросов теста).
Удовлетворительно (3)	Тесты выполнены на низком уровне (правильные ответы даны на 50-74 % вопросов теста).
Неудовлетворительно (2)	Тесты выполнены на неудовлетворительном уровне (правильные ответы даны менее чем на 50 % вопросов теста).

2. Примеры типовых контрольных вопросов (к практическим занятиям и контрольным работам) (базовый уровень)

1. Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы.
2. Классификация торговых предприятий.
3. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
4. Сущность, роль и функции оптовой торговли.
5. Роль, назначение, функции и классификация складов.
6. Виды складских сооружений и оборудование складов.
7. Складской технологический процесс и принципы его организации.
8. Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли.
9. Виды и структура розничной торговой сети.
10. Виды оптового товарооборота.
11. Виды оптовых предприятий и значение в товародвижении.
12. Виды розничной торговой сети.
13. Виды складских сооружений и оборудование складов.
14. Выделить операции процесса продажи и методы их выполнения при реализации товаров по каталогам.
15. Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы.
16. Значение оптовых предприятий в экономике государства.
17. Значение технического прогресса в развитии торговли.
18. Классификация оптовых и розничных торговых предприятий.
19. Классификация предприятий по видам и типам.
20. Классификация предприятий розничной торговли.
21. Классификация предприятий торговли.
22. Классификация складов по видам.
23. Классификация торговых предприятий.
24. Конструктивные особенности и устройство складов. Оборудование торговых складов.
25. Концентрация предприятий торговли (торговые центры).
26. Мелкорозничная торговая сеть. Мелкорозничная торговля.
27. Механизация и автоматизация технологического процесса.
28. Мировая практика оптовой торговли.
29. На практике находят применение формы товародвижения, опишите их.
30. Укажите виды технологий, типовых технологических операций в торговле.
31. Укажите и охарактеризуйте факторы, влияющие на процесс товародвижения в торговле.
32. Укажите, какие бывают формы и звенность торговли.
33. Нормативно-правовое обеспечение розничной торговли. Операции, выполняемые на складах.
34. Классификация услуг розничной торговли, предъявляемые к ним требования. выделить основные признаки.
35. Операции процесса продажи товаров при различных формах

торгового обслуживания.

36. Опишите правила продажи отдельных видов товаров.
37. Формирование и размещение ассортимента товаров в магазинах.
38. Опишите классификацию предприятий розничной торговли.
39. Укажите основные этапы торговли на розничном и оптовом предприятиях.
40. Организация и планирование технического оснащения.
41. Организация оснащения оборудованием торговых предприятий.
42. Организация процесса товародвижения.
43. Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли.
44. Основные принципы рационального размещения товаров в торговом зале магазина, коэффициенты установочной и выставочной площадей.
45. Отличительные признаки розничной торговли.
46. Охарактеризовать операции процесса продажи и методы их выполнения при реализации товаров по образцам.
47. Охарактеризовать операции процесса продажи и методы их выполнения при индивидуальном обслуживании покупателей.
48. Понятие и сущность процесса товародвижения. Принципы потребительской кооперации.
49. Принципы рациональной организации складского технологического процесса.
50. Принципы розничной торговой сети. Проработать операции процесса продажи и методы их выполнения при самообслуживании.
51. Размещение розничной торговой сети в городах.
52. Раскройте понятие и сущность процесса товародвижения в торговле.
53. Раскройте роль, функции и классификацию складов.
54. Раскройте сущность, роль и функции оптовой торговли.
55. Розничная торговая сеть. Роль, назначение, функции и классификация складов.
56. Складской технологический процесс и принципы его организации.
57. Составление плана технического оснащения торговых организаций.
58. Составные части материально-технической базы торговли.
59. Сущность, роль и функции оптовой торговли. Схемы завоза товаров.
60. Теоретические основы деятельности торгового предприятия.
61. Теоретические основы оптовой торговли. Теория товарных складов.
62. Типовое разнообразие оптовых предприятий.
63. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения. Типы предприятий торговли.
64. Товарные запасы и их классификация.
65. Торговое предприятие как хозяйствующий субъект.
66. Транзитная и складская форма товароснабжения.
67. Условия эффективности функционирования розничной торговой сети.

68. Факторы выбора товарного профиля магазина, влияющие на процесс товародвижения.
69. Формы оптовой торговли.
70. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
71. Функции оптового предприятия. Функции складов в товародвижении. Функции товарных складов.
72. Эффективность торгового процесса.
73. Виды и структура розничной торговой сети.
74. Классификация предприятий розничной торговли.
75. Размещение розничной торговой сети в городах.
76. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
77. Организация оснащения оборудованием торговых предприятий.

**Критерии и шкала оценивания по оценочному средству
(к практическим занятиям и контрольным работам)»**

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Вопросы раскрыты на высоком уровне (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ не менее чем на 90 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме).
Хорошо (4)	Вопросы раскрыты на среднем уровне (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ не менее чем на 75 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме).
Удовлетворительно (3)	Вопросы раскрыты на низком уровне (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ не менее чем на 50 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме).
Неудовлетворительно (2)	Вопросы раскрыты на неудовлетворительном уровне или не представлены на момент их оценивания (обучающийся дал обстоятельный и чёткий ответ менее чем на 50 % всех поставленных вопросов по рассматриваемой теме, не выполнил задание и т.п.).

**3. Примеры типовых аналитических и проектных практических заданий
(высокий уровень)**

Практико-аналитические ситуации

Практические задания

Задание 1

Определить количество товаров, подлежащих завозу в «Минимаркет» и оформить заявку на текущий завоз товаров в магазин.

Магазин «товары повседневного спроса» имеет площадь торгового зала 150 м². Для расчета следует использовать данные, приведенные в табл. 1.

Таблица 1.

Данные для расчета

Наименование товара, единицы измерения	Реализация товара за месяц	Наличие товара на день пре- доставления заявок	Количество товара, включенного в предварительную заявку	Норматив товарных запасов, в днях
Продовольственные товары				
Карамель, кг	900	200	100	3
Драже, кг	90	20	-	3
Ирис, кг	60	4	10	3
Халва, кг	90	-	20	3
Конфеты глазированные, кг	480	200	60	3
Конфеты неглазированные, кг	150	40	20	3
Шоколад, плитка	300	100	50	3
Мармелад, кг	90	10	20	3
Печенье, кг	600	200	60	3
Пряники, кг	150	30	20	3
Вафли, пачка	510	60	100	3
Мед, банка	120	20	20	3
Непродовольственные товары				
Духи, шт.	120	20	20	10
Одеколон, шт.	90	20	10	10
Крем для лица, шт.	60	10	10	10
Крем для рук, шт.	30	10	—	10
Крем после бритья, шт.	30	—	—	10
Крем для бритья, шт.	30	10	10	10
Лосьоны, шт.	30	—	10	10
Пудра, шт.	30	5	5	10
Порошки зубные, шт.	30	10	10	10
Пасты зубные, шт.	90	30	—	10
Шампунь, шт.	30	—	10	10
Глицерин, вазелин, шт.	30	10	5	10
Помада губная, шт.	30	5	6	10

Магазин работает без выходных. частота завоза товаров - 1 раз в 7дней.

Задание 2

Определить ожидаемую экономическую эффективность перевода продовольственного магазина с традиционными методами продажи товаров на самообслуживание. условия работы (часы торговли, ассортимент и т. д.) после перевода на самообслуживание не изменяются. Годовой товарооборот магазина показан в табл. 2.

Таблица 2.

Годовой товарооборот магазина

Вариант	Товарная специализация магазина	при традиционных методах продажи (тг), тыс. руб.	мообслуживании, (тс), тыс. руб.
1	Гастроном	4000	4800
2	Молочный	3200	3600
3	Овощи-фрукты	3000	3300
4	Хлебокондитерский	1800	2000
5	Диетические продукты	3600	4300

Площадь торгового зала магазина (табл. 3) при традиционных методах продажи (S) при переводе на самообслуживание за счет ее перепланировки увеличивается и составляет:

Таблица 3

Площадь торгового зала магазина до и после перевода на самообслуживание

Вариант	Товарная специализация магазина	До перевода на самообслуживание (St), м ²	После перевода на самообслуживание (Sc), м ²
1	Гастроном	550	590
2	Молочный	320	340
3	Овощи-фрукты	350	375
4	Хлебокондитерский	250	260
5	Диетические продукты	300	330

1. Число работников магазина до и после перевода на самообслуживание не изменяется (табл. 4):

Таблица 4

Количество работников

Вариант	Товарная специализация магазина	Число работников магазина (чр), чел.
1	Гастроном	98
2	Молочный	82
3	Овощи-фрукты	88
4	Хлебокондитерский	78
5	Диетические продукты	89

Дополнительные капитальные вложения на приобретение оборудования для магазина самообслуживания с учетом стоимости

реализации заменяемого оборудования составят (табл. 5):

Таблица 5

Дополнительные капиталовложения

Вариант	Товарная специализация магазина	Дополнительные капитальные вложения (дк) тыс. руб.
1	Гастроном	4,3
2	Молочный	3,9
3	Овощи-фрукты	4,1
4	Хлебобулочный	1,5
5	Диетические продукты	3,8

Задание 3

Вам необходимо создать оптовое торговое предприятие по продаже потребительских товаров, имеющее большие складские помещения (4000 м²) и вдали от него три торговые точки (киоски) в разных районах крупного города. Задание: Определить организационную структуру предприятия и численность персонала. Определить, какие функции должно выполнять данное предприятие. Функции конкретизировать через примеры по содержанию деятельности. На основе выделенных функций спроектировать соответствующие им работы и определить тип их взаимосвязи. Проектирование включает анализ работы: содержание, требования, контекст. При необходимости рассматриваются параметры работы: масштаб, сложность, отношения.

Задание 4

Фирма разработала новую автоматизированную линию для расфасовки жидкостей в стеклянную тару. Принцип работы линии такой же, как и у существующих моделей, но ее скорость выше, и она дает меньший процент брака. Руководство фирмы хочет добиться возможно более высокой рыночной цены и обратилось к Вам за помощью. Для этого Вам предоставлена следующая информация. На рынке есть четыре конкурента, производящие похожие автоматизированные линии. Цены этих линий соответственно 25750, 26200, 25800 и 24950 руб. Руководство убеждено, что их новая линия позволит потребителям сэкономить на операционных расходах, а потому хочет установить более высокую цену. Составлена калькуляция затрат на производство и реализацию новой линии. Условно-переменные затраты на единицу изделия предполагаются следующими: сырье и материалы - 9200 руб.; зарплата - 6800 руб.; амортизация - 1700 руб. Условно-постоянные затраты обычно распределяются на единицу продукции в размере 75% к зарплате производственных рабочих. Транспортные издержки ожидаются в размере 2200 руб. на одну линию. Затраты на рекламу по фирме в последние годы составляли 8% прибыли. Для производства новой линии потребуется покупка дополнительного оборудования на сумму 250000 руб. Дополнительные затраты на переподготовку кадров не возникают.

Средний уровень рентабельности к затратам на фирме составляет 15%. Требуется: 1. Провести анализ факторов, которые следует учесть при определении рыночной цены. Как Вы думаете, какая цена будет минимально приемлемой для руководства фирмы? 2. Какая еще информация понадобится

Вам, чтобы установить конкретную рыночную цену?

Задание 5

Вам необходимо создать свою организацию, к примеру, ЗАО по разработке и продаже компьютерных программ в области высоких технологий с очень узкой специализацией. Задание: Определить организационную структуру предприятия и численность персонала. Определить, какие функции должно выполнять данное предприятие. Функции конкретизировать через примеры по содержанию деятельности. На основе выделенных функций спроектировать соответствующие им работы и определить тип их взаимосвязи. Проектирование включает анализ работы: содержание, требования, контекст. При необходимости рассматриваются параметры работы: масштаб, сложность, отношения.

Задание 6

1. Вам необходимо создать свою организацию, к примеру, Бензозаправочную станцию в новой части города (площадь 60 м²) в стороне от автомагистрали (100 м). Задание: Определить организационную структуру предприятия и численность персонала. Определить, какие функции должно выполнять данное предприятие. Функции конкретизировать через примеры по содержанию деятельности. На основе выделенных функций спроектировать соответствующие им работы и определить тип их взаимосвязи. Проектирование включает анализ работы: содержание, требования, контекст. При необходимости рассматриваются параметры работы: масштаб, сложность, отношения.

2. Вам необходимо создать свою организацию, к примеру, Посредническую внешнеэкономическую фирму, имеющую автономное помещение (200 м²) в удобном районе города. Задание: Определить организационную структуру предприятия и численность персонала. Определить, какие функции должно выполнять данное предприятие. Функции конкретизировать через примеры по содержанию деятельности. На основе выделенных функций спроектировать соответствующие им работы и определить тип их взаимосвязи. Проектирование включает анализ работы: содержание, требования, контекст. При необходимости рассматриваются параметры работы: масштаб, сложность, отношения.

Задание 7

Определение возможного сокращения количества перемещений на складе в результате размещения значимого ассортимента в «горячей» зоне. Рассчитайте количество перемещений, которое необходимо произвести для укладки и отборки груза при полученном размещении. Для этого количество грузопакетов ассортиментной позиции, отмеченное на карточке, необходимо умножить на удвоенное расстояние от места расположения карточки до зоны приемки и отпуска. При этом будем считать, что первый ряд карточек отстоит от зоны приемки и отпуска на расстоянии одного метра, второй — на расстоянии двух метров и т.д.

Сумма всех произведений даст количество перемещений (в метрах), которое необходимо выполнить по укладке груза на хранение и отборке, при размещении в соответствии с правилом Парето.

Соберите карточки обеих групп, соедините их вместе и вновь перемешайте. Разложите по местам хранения обратной стороной вверх, затем переверните каждую карточку. По описанной выше методике рассчитайте количество перемещений, которое необходимо выполнить в зоне хранения при размещении груза по случайному закону.

Определите, во сколько раз применение правила Парето при размещении товаров на складе позволяет сократить количество перемещений, т.е. суммарный пробег техники.

Задание 8

Определить однодневный грузооборот склада по поступлению товаров и рассчитать максимальное количество поддонов, подлежащих внутрискладской переработки при поступлении товаров на склад за сутки.

Условия задачи:

- а) средний запас товара на складе составляет 44800 тыс. руб. б) оборачиваемость товарных запасов склада в год -9 раз
- в) средняя стоимость 1 тонны груза – 5,88 тыс. руб.
- г) количество рабочих дней склада по приемке товаров
- д) коэффициент неравномерности поступления товаров-1, е) грузоподъемность механизма – 1 тонна
- ж) коэффициент использования грузоподъемности оборудования- 0,55.

Критерии и шкала оценивания по оценочному средству «аналитические и проектные практические задания»

Шкала оценивания (интервал баллов)	Критерий оценивания
Отлично (5)	Задание представлено на высоком уровне (обучающийся в полном объёме (не менее 90 %) выполнил все поставленные задачи, привёл аргументы в пользу своих суждений и т.п.). Задание оформлено в соответствии с требованиями, предъявляемыми к данному виду работ.
Хорошо (4)	Задание представлено на среднем уровне (обучающийся в целом (не менее 75 %) выполнил все поставленные задачи, привёл аргументы в пользу своих суждений и т.п.). В оформлении задания допущены некоторые неточности относительно требований, предъявляемых к данному виду работ.
Удовлетворительно (3)	Задание представлено на низком уровне (обучающийся выполнил не менее половины поставленных задач или допустил существенные неточности в изложении материала, или изложил материал с существенными ошибками и т.п.). В оформлении допущены ошибки относительно требований, предъявляемых к данному виду работ.
Неудовлетворительно (2)	Задание представлено на неудовлетворительном уровне или не представлено (обучающийся не готов, не выполнил задание и т.п.).

4. Оценочные средства для промежуточной аттестации (зачёт) (высокий уровень)

1. Звенья товаропроводящей цепи, сферы обращения и их организационные формы.
2. Понятие и сущность процесса товародвижения.
3. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
4. Организация процесса товародвижения.
5. Классификация торговых предприятий.
6. Теоретические основы деятельности торгового предприятия.
8. Торговое предприятие как хозяйствующий субъект.
9. Классификация оптовых и розничных торговых предприятий.
10. Типы и виды оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения.
11. Значение оптовых предприятий в экономике государства.
12. Типовое разнообразие оптовых предприятий.
13. Виды оптовых предприятий и значение в товародвижении.
14. Сущность, роль и функции оптовой торговли.
15. Теоретические основы оптовой торговли.
16. Эффективность торгового процесса.
17. Формы оптовой торговли. Виды оптового товарооборота. Функции оптового предприятия.
18. Мировая практика оптовой торговли.
19. Роль, назначение, функции и классификация складов.
20. Теория товарных складов. Функции складов в товародвижении.
22. Товарные запасы и их классификация. Функции товарных складов.
23. Классификация складов по видам. Виды складских сооружений и оборудование складов.
24. Конструктивные особенности и устройство складов. Оборудование торговых складов.
25. Складской технологический процесс и принципы его организации.
26. Операции, выполняемые на складах.
27. Принципы рациональной организации складского технологического процесса.
28. Механизация и автоматизация технологического процесса как один из элементов управления торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии.
29. Основные отличия розничной торговли от оптовой торговли.
30. Нормативно-правовое обеспечение розничной торговли. Отличительные признаки розничной торговли.
31. Виды и структура розничной торговой сети.
32. Составные части материально-технической базы торговли.
33. Розничная торговая сеть. Виды розничной торговой сети.
34. Мелкорозничная торговая сеть.
35. Классификация предприятий розничной торговли.
36. Классификация предприятий по видам и типам.
37. Факторы выбора товарного профиля магазина.
38. Размещение розничной торговой сети в городах.

39. Условия эффективности функционирования розничной торговой сети.
40. Принципы розничной торговой сети.
41. Концентрация предприятий торговли (торговые центры). Мелкорозничная торговля.
42. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть.
43. Факторы выбора источников товароснабжения.
44. Транзитная и складская форма товароснабжения.
45. Принципы потребительской кооперации. Схемы завоза товаров.
46. Организация оснащения оборудованием торговых предприятий.
47. Значение технического прогресса в развитии торговли.
48. Организация и планирование технического оснащения.
49. Составление плана технического оснащения торговых организаций.
50. Классификация предприятий торговли. Типы предприятий торговли.

Критерии и шкала оценивания к промежуточной аттестации «Экзамен»

Характеристика знания предмета и ответов	Шкала оценивания
Студент глубоко и в полном объеме владеет программным материалом. Грамотно, исчерпывающе и логично его излагает в устной или письменной форме. При этом знает рекомендованную литературу, проявляет творческий подход в ответах на вопросы и правильно обосновывает принятые решения, хорошо владеет умениями и навыками при выполнении практических задач.	зачтено
Студент знает программный материал, грамотно и по сути излагает его в устной или письменной форме, допуская незначительные неточности в утверждениях, трактовках, определениях и категориях или незначительное количество ошибок. При этом владеет необходимыми умениями и навыками при выполнении практических задач.	
Студент знает только основной программный материал, допускает неточности, недостаточно чёткие формулировки, непоследовательность в ответах, излагаемых в устной или письменной форме. При этом недостаточно владеет умениями и навыками при выполнении практических задач. Допускает до 30% ошибок в излагаемых ответах.	

Студент не знает значительной части программного материала. При этом допускает принципиальные ошибки в доказательствах, в трактовке понятий и категорий, проявляет низкую культуру знаний, не владеет основными умениями и навыками при выполнении практических задач. Студент отказывается от ответов на дополнительные вопросы.	не зачтено
--	-------------------

Лист изменений и дополнений

№ п/п	Виды дополнений и изменений	Дата и номер протокола заседания кафедры (кафедр), на котором были рассмотрены и одобрены изменения и дополнения	Подпись (с расшифровкой) заведующего кафедрой (заведующих кафедрами)

Экспертное заключение

Представленный фонд оценочных средств (далее – ФОС) *по дисциплине «Управление торгово-технологическими процессами на коммерческом предприятии»* соответствует требованиям ГОС ВО.

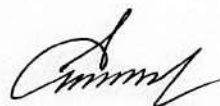
Предлагаемые формы и средства текущего и промежуточного контроля адекватны целям и задачам реализации основной образовательной программы по направлению подготовки 38.03.06. Торговое дело.

Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины и учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося представлены в полном объёме.

Виды оценочных средств, включённые в представленный фонд, отвечают основным принципам формирования ФОС.

Разработанный и представленный для экспертизы фонд оценочных средств рекомендуется к использованию в процессе подготовки бакалавров, по указанному направлению.

Председатель учебно-методической
комиссии Экономического факультета



Е.Н. Шаповалова