

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского»

Институт экономики и предпринимательства

УТВЕРЖДЕНО
решением Ученого совета ННГУ
им. Н.И. Лобачевского
(протокол от 30 ноября 2022 г. №13)

Рабочая программа дисциплины
«ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»

Уровень высшего образования
Бакалавриат

Направление подготовки
38.03.06 «Торговое дело»

Направленность образовательной программы
«Управление торговой и логистической деятельностью»

Квалификация (степень) выпускника
Бакалавр

Форма обучения
Очная, очно-заочная

Нижегород

2023 год

Лист актуализации

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель президиума Ученого

Совета ННГУ

14 декабря 2021 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2022-2023 учебном году на заседании президиума Ученого совета ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Протокол от 14 декабря 2021 г. № 4

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2023 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2023-2024 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

Визирование РПД для исполнения в очередном учебном году

Председатель МК

_____ 2024 г.

Рабочая программа пересмотрена, обсуждена и одобрена для исполнения в 2024-2025 учебном году на заседании кафедры

Протокол от _____ 20__ г. № ____
Зав. кафедрой _____

1. Место дисциплины в структуре ООП

Дисциплина Б1.В.01 «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» относится к части ООП направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело», формируемой участниками образовательных отношений.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	ИД-1 _{УК-2} Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение	У1 (УК-2) Уметь формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач - элементов торгово-технологического процесса (ТПП), обеспечивающих ее достижение. 31 (УК-2) Знать содержание и этапы ТПП, показатели эффективности создания и внедрения технологических задач, обеспечивающих достижение цели. В1 (УК-2) Владеть навыками формулировки в рамках поставленной цели проекта совокупности взаимосвязанных задач - элементов ТПП, обеспечивающих ее достижение.	<i>Практические задания, кейс, опрос</i>
	ИД-2 _{УК-2} Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	У2 (УК-2) Уметь проектировать решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений. 32 (УК-2) Знать правила действующего законодательства и требований нормативных документов к решению конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из имеющихся ресурсов и ограничений В2 (УК-2) Владеть проектированием решений конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.	
	ИД-3 _{УК-2} Определяет ожидаемые результаты	У3 (УК-2) Уметь определять ожидаемые	

	<p>решения выделенных задач</p> <p>ИД-4_{УК-2} Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта</p>	<p>результаты решения выделенных задач</p> <p>33 (УК-2) Знать показатели эффективности создания и внедрения технологических решений для управления продажей товаров, особенно-стями планировки торгового предприятия.</p> <p>В3 (УК-2) Владеть определением ожидаемых результатов при решении выделенных задач.</p> <p>У4 (УК-2) Уметь публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта.</p> <p>34 (УК-2) Знать правила и процедуры публичного представления результатов решения конкретной задачи проекта.</p> <p>В4 (УК-2) Владеть публичным представлением результатов для решения конкретной задачи проекта</p>	
ПК-1. Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд	<p>ИД-1_{ПК-1} Составляет планы и обосновывает закупки</p> <p>ИД-2_{ПК-1} Осуществляет процедуры закупки</p>	<p>У1 (ПК-1) Уметь составлять планы и обосновывать эффективность закупок организации.</p> <p>31 (ПК-1) Знать организационно-экономический механизм осуществления закупок .</p> <p>В1 (ПК-1) Владеть составлением планов и обоснованием закупок .</p> <p>У2 (ПК-1) Уметь осуществлять процедуру закупок.</p> <p>32 (ПК-1) Знать процедуры закупок .</p> <p>В2 (ПК-1) Владеть осуществлением процедур закупок</p>	<i>Практические задания, кейс, опрос, тест</i>
ПК-10. Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей	<p>ИД-1_{ПК-10} Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений</p> <p>ИД-2_{ПК-10} Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей</p>	<p>У1 (ПК-10) Уметь разрабатывать целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений</p> <p>31 (ПК-10) Знать методы расчета целевых показателей</p> <p>В1 (ПК-10) Владеть разработкой целевых показателей с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений</p> <p>У2 (ПК-10) Уметь формировать альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей.</p> <p>32 (ПК-10) Знать методы оценки альтернативных решений на основе разработанных для них целевых показателей.</p> <p>В2 (ПК-10) Владеть формированием альтернативных решений на основе раз-</p>	<i>Практические задания, кейс, опрос, тест</i>

	ИД-3 ПК-10 Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов	<p>работанных для них целевых показателей</p> <p>У3 (ПК-10) Уметь анализировать, обосновывать выбор решений, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов.</p> <p>З3 (ПК-10) Знать методы оценки решений, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов</p> <p>В3 (ПК-10) Способен к анализу, обоснованию и выбору решений, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов</p>	
--	---	---	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость	2 ЗЕТ	2 ЗЕТ	ЗЕТ
Часов по учебному плану	144	144	-
в том числе			-
аудиторные занятия (контактная работа):	66	34	-
- занятия лекционного типа	32	16	
- занятия семинарского типа	32	16	
- контроль самостоятельной работы	2	2	
самостоятельная работа	42	74	-
Промежуточная аттестация – экзамен	36	36	-

3.2. Содержание дисциплины

2.2. Содержание дисциплины:						
Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе				
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы				Самостоятельная работа обучающегося, часы
		из них				
		Занятия лекционного типа	Занятия семинарского типа	Занятия лабораторного типа	Всего	

	Очная	Очно-заочная		Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	Заочная	Очная	Очно-заочная	
Тема 1 Индустрия розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы				4	2		4	2					8	4				
Тема 2 Магазиностроение как составной элемент мерчандайзинга				8	4		8	4					16	8				
Тема 3 Организация торговых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях				8	4		8	4					16	8				
Тема 4 Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли				4	2		4	2					8	4				
Тема 5 Правила розничной торговли и защита прав потребителей				8	4		8	4					16	8				
Экзамен, КСИФР							2	2					2	2		36	36	
Итого (включая КСИФР -2 часа)	144	144		32	16		32	16					66	34		42	74	

Промежуточная аттестация включает, наряду с традиционными ответами на вопросы (тесты) по программе дисциплины, выполнение практических заданий.

Тема 1. Индустрия розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы

Значение и роль розничной торговли в экономике страны. Развитие розничной торговли в дореволюционной России, в СССР, в условиях рыночных и после рыночных реформ. Функции розничной торговли.

Особенности развития торговли на современном этапе. Усиление конкуренции. Приход на российский рынок международных сетей, владеющих современными маркетинговыми стратегиями.

Социально-экономические предпосылки изменения поведения потребителей и потребительских ожиданий. Формирование новых конкурентных преимуществ торговых предприятий.

Виды розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы и их разновидности. Розничная торговая сеть, ее классификация. Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Задачи розничного торгового предприятия. Форматы розничной торговли в России и за рубежом.

Концентрация капитала в розничной торговле. Горизонтальные и вертикальные; корпоративные и добровольные формы. Сетевой формат организации торговли: локальные, федеральные, международные сети; одноформатные и мультиформатные.

Принципы построения розничной торговой сети. Местоположение торговых предприятий и образование сгруппированных торговых форматов. Разновидности сгруппированных форматов: торговые комплексы, торговые центры и моллы.

Систематизация торговых предприятий: организационно-правовая форма и виды предпринимательской деятельности, виды торговых предприятий, вид здания, специализация, тип, степень концентрации капитала, форма и вид интеграции, территориальное размещение и концентрация.

Тема 2. Магазиностроение как составной элемент мерчандайзинга

Виды торговых предприятий. Помещения для организации торговых предприятий и их особенности для различных видов торговых предприятий.

Взаимное расположение помещений магазина: технологические, санитарные, строительные требования, предъявляемые к их организации.

Планировка и устройство торгового зала: зонирование торгового зала, способы расстановки оборудования, определение количества кассовых терминалов. Оценка эффективности планировки магазина и торгового зала.

Технология размещения товаров в торговом зале. Группировка товаров в торговых предприятиях по отделам, секциям, комплексам, категориям. Требования к месторасположению товаров в торговом зале: технологические, психологические. Правила месторасположения товаров: по частоте спроса, правило «золотого треугольника», аппетитного и товарного соседства и др., сильные и слабые зоны в торговом зале. Определение площади отдела (секции, комплекса, товарной категории).

Тема 3. Организация торговых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях

Понятие и содержание торгово-технологического процесса в магазине. Организация торгово-технологического процесса на розничных торговых предприятиях.

Понятие товароснабжения розничных торговых предприятий. Характеристика основных принципов товароснабжения розничных предприятий. Формы товароснабжения розничной торговой сети. Организация и технология завоза товаров на розничные торговые предприятия. Понятие и классификация товарных запасов в торговле. Сущность управления товарными запасами на торговых предприятиях.

Характеристика торговых и технологических операций в магазине: по поступлению и приемке товаров; по хранению и подготовке товаров к продаже; по размещению и выкладке товаров в торговом зале; по розничной продаже товаров (методами самообслуживания, обслуживания через прилавок, по образцам, с открытой выкладкой, по предварительным заказам).

Тема 4. Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли

Формы торгового обслуживания. Методы продажи. Услуги, оказываемые покупателям магазинами. Обязательные требования к услуге реализации товаров и сертификация услуг розничной торговли.

Торговое обслуживание: его составляющие и критерии оценки. Концепция качества торговой услуги. Контактный персонал в торговом маркетинге. Методика оценки качества торгового обслуживания, основанная на модели «SERVQUAL».

Тема 5. Правила розничной торговли и защита прав потребителей

Содержание основных положений Постановления Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 «Об утверждении правил продажи отдельных видов товаров, перечня товаров длительного пользования, на которые не распространяется требование покупателя о безвозмездном предоставлении ему на период ремонта или замены аналогичного товара, и перечня непродовольственных товаров надлежащего качества, не подлежащих возврату или обмену на аналогичный товар других размера, формы, габарита, фасона, расцветки или комплектации» и Федерального закона от 07 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей». Регулирование работы предприятий розничной торговли в Российской Федерации. Нормативная база, регламентирующая санитарные правила торговых предприятий, и ее основные положения.

Практическая подготовка предусматривает: выполнение проектов, решение прикладной задачи кейса, по профилю профессиональной деятельности и направленности образовательной программы).

На проведение семинарских занятий в форме практической подготовки отводится соответственно 16 и 8 часов (для очной и очно-заочной форм обучения).

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие практических навыков в соответствии с профилем ОП:

- планирование и принятие решений в области выбранной профессиональной деятельности и оценка их эффективности
- анализ, оценка и прогнозирование результатов профессиональной деятельности организации (предприятия), анализ и оценка бизнес-среды организации (предприятия)
- подготовка исходных данных для проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия;
- проведение расчетов экономических и социально-экономических показателей на основе типовых методик с учетом действующей ситуации для принятия обоснованных управленческих решений.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие компетенций:

ПК-1 Способен осуществлять закупки для государственных, муниципальных и корпоративных нужд,

ПК-10 Способен к принятию обоснованных решений в своей профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной) исходя из расчетов целевых показателей.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа и индивидуальных консультаций.

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Виды самостоятельной работы:

- 1) Практическое задание (типовые задания см. п.5). Задания выполняются в письменной форме. При необходимости сопровождается иллюстрациями. Шкала оценивания – зачет/незачет
- 2) Решение прикладной задачи кейса (типовые кейсы см. п.5). Шкала оценивания – зачет/незачет
- 3) Подготовка к опросу. (типовые вопросы см. в п.5). Шкала оценивания: оценка по 7 балльной шкале.
- 4) Тесты (типовые тесты см. в п.5). Шкала оценивания – оценка. Оценка считается положительной при количестве правильных ответов больше 50%.

Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы

Тема 1 Индустрия розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы

1.ФЗ-№ 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»

2.ГОСТ Р 51773-2009 «Услуги торговли. Классификация предприятий торговли»

3.ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения»

Тема 2 Магазиностроение как составной элемент мерчандайзинга

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1 и 2.- М.: ИНФРА-М: 2009. – 512 с.

2. О защите прав потребителей: федер. закон Рос. Федерации от 7 февраля 1992 г. №2300-I

3. ГОСТ Р 51773-2009. Услуги торговли: Классификация предприятий торговли. - М.: Госстандарт России, 2001. – 13 с.

Тема 3 Организация торговых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях

1) Чкалова О.В. Торговое дело. М.: ФОРУМ:ИНФРА -М-2016.-384с.

2) Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 15.06.65 г. № П-6).

3) Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утверждена Постановлением Госарбитража при Совмине СССР от 25.04.66 г. №П-7).

4) Инструкция о порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов (утверждена Госарбитражем СССР 15 октября 1990 г.)

Тема 4 Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли

1) ГОСТ Р 50646-2013 «Услуги населению. Термины и определения»

2) ГОСТ Р 51304-2009 «Услуги торговли. Общие требования»

3) ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества»

4) Федеральный закон № 54-ФЗ от 22.05.2003 «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт».

5) Постановление СМ РФ от 30 июля 1993 г. N 745 "Об утверждении Положения по применению контрольно-кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»

6) Перечень отдельных категорий предприятий (в том числе физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, в случае осуществления ими торговых операций или оказания услуг), организаций и учреждений, которые в силу специфики своей деятельности либо особенностей местонахождения могут осуществлять денежные расчеты с населением без применения контрольно-кассовых машин" (с изменениями от 23 октября 1995 г., 6 января, 19 декабря 1997 г., 7 августа, 3 сентября, 21 ноября 1998 г., 7 января 1999 г., 2 декабря 2000 г.)

Тема 5 Правила розничной торговли и защита прав потребителей

1) Закон РФ "О защите прав потребителей" от 7.02.1992 с изм. и дополн.

2) Правила продажи отдельных видов товаров от 19 января 1998 г. № 55 (в посл.ред. Постановлений Правительства РФ)

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ» <https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4187>, созданный в системе электронного обучения ННГУ - <https://e-learning.unn.ru/> .

4. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю),

Для прохождения промежуточной аттестации студенту следует

1) в течение семестра выполнить практические задания (по теме 1-5), кейсы (по темам 1, 2, 5). Примерные задания и кейсы приведены ниже. Каждая тема предполагает не более одного задания и кейса. Каждая из письменных работ должна быть оценена по шкале зачет/незачет как зачетная.

2) в течение семестра пройти тестирование (темы 1-5). Вопросы, на основании которых строятся тестовые задания, а также примерные тестовые задания приведены ниже. Количество правильных ответов в тесте – не менее 50%

5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий:

5.1.Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
<u>Знания</u>	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько незначительных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок.	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки.
<u>Умения</u>	Отсутствие минимальных умений . Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки.	Продемонстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в	Продемонстрированы все основные умения. Решены все основные задачи . Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с	Продемонстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выпол-	Продемонстрированы все основные умения,. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном

			но не в полном объеме.	полном объеме, но некоторые с недочетами.	недочетами.	нены все задания в полном объеме.	объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки.	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продемонстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продемонстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продемонстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Оценка	Уровень подготовки
превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно», продемонстрированы знания, умения, владения по соответствующим компетенциям на уровне, выше предусмотренного программой
отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

5.2.1 Контрольные вопросы к экзамену

Вопросы	Код формируемой компетенции
1. Предмет, содержание и межпредметные связи дисциплины «Организация,	УК-2.

технология и проектирование торговых предприятий».	
2. Понятие, цель, основные участники, звенность процесса товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.	УК-2.
3. Розничная торговая сеть (РТС) как основная составная материально-технической базы торговли, виды РТС. Состояние и перспективы развития РТС в России в новых экономических условиях.	УК-2.
4. Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Классификация торговых предприятий.	УК-2.
5. Типизация и специализация розничных торговых предприятий (РТП). Новые форматы РТП. Принципы размещения розничной торговой сети.	ПК-10.
6. Современные направления развития розничной торговой сети. Интегрированные торговые структуры: категорийный аппарат, классификация.	ПК-10.
7. Современные направления развития розничной торговой сети. Торговые концентрации: категорийный аппарат, классификация.	ПК-10.
8. Виды помещений магазинов, их устройство. Влияние пространственной организации предприятий на экономические результаты.	ПК-10.
9. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов. Состав и взаимосвязь помещений магазинов.	УК-2.
10. Планировка торгового зала магазина. Способы расстановки оборудования. Показатели эффективности использования торговых помещений. Влияние пространственной организации торгового зала на экономические результаты предприятия.	ПК-10.
11. Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии. Особенности ТТП в торговых предприятиях различных типов и видов (показать на примере различных предприятий).	ПК-10.
12. Приемка товаров по количеству. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров, основные правила, сроки приемки.	ПК-10.
13. Приемка товаров по качеству. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров, основные правила, сроки приемки.	ПК-10.
14. Хранение товаров в торговых предприятиях: сроки годности, гарантийные сроки, сроки службы, способы и условия хранения. Требования к хранению товаров.	ПК-10.
15. Потери при хранении товаров и меры по их сокращению. Естественная убыль товаров.	ПК-10.
16. Подготовка товаров к продаже. Требования к подготовке товаров к продаже. Операции по подготовке товаров к продаже.	ПК-10.
17. Особенности организации подготовки товаров к продаже в продовольственных магазинах.	ПК-10.
18. Особенности организации подготовки товаров к продаже в непродовольственных магазинах.	ПК-10.
19. Мерчандайзинг в розничном торговом предприятии. Сущность, составные части мерчандайзинга, значение в коммерческой деятельности торговых предприятий, влияние на экономические результаты.	ПК-10.
20. Размещение товаров в магазинах: факторы, влияющие на размещение, правила размещения, влияние на экономические показатели магазина.	ПК-10.
21. Организация продажи и обслуживания покупателей. Формы торгового обслуживания. Методы продажи товаров.	ПК-10.
22. Услуги, оказываемые покупателям магазинами. Обязательные и основные услуги.	ПК-10.
23. Продажа товаров в кредит: организация и технология торговых процессов.	ПК-10.
24. Продажа товаров по заказам и на дому у покупателей: организация и технология торговых процессов.	ПК-10.

25. Продажа товаров в комиссионных магазинах: организация и технология торговых процессов.	ПК-10.
26. Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия: формы, схемы, маршруты.	ПК-1.
27. Сущность и основные требования к организации товароснабжения Основные пути рационализации процесса товароснабжения.	ПК-1.
28. Понятие, цель, основные участники процесса товародвижения. Технология товародвижения.	ПК-1.
29. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.	ПК-1.
30. Правила обмена и возврата товаров надлежащего качества.	ПК-10.
31. Гарантийные сроки на товары: понятие, правила и порядок обмена товаров с недостатками и существенными недостатками в течение гарантийных сроков. Права и обязанности продавца и изготовителя на установление гарантийного срока.	ПК-10.
32. Гарантийные сроки на товары: ответственность продавца при возникновении в товаре недостатков при эксплуатации в течение гарантийного срока.	ПК-10.
33. Гарантийные сроки на товары: ответственность изготовителя при возникновении в товаре недостатков при эксплуатации в течение гарантийного срока.	ПК-10.
34. Сроки годности на товары: понятие, правила и порядок обмена товаров с недостатками в течение сроков годности.	ПК-10.
35. Сроки годности на товары: ответственность продавца при возникновении в товаре недостатков при эксплуатации в течение гарантийного срока.	ПК-10.
36. Сроки службы на товары: понятие, правила и порядок обмена товаров с недостатками и существенными недостатками в течение сроков службы.	ПК-10.
37. Особенности удовлетворения претензий покупателей продавцом на сложно-технические товары в течение срока службы.	ПК-10.
38. Право потребителей на информацию. Вилы информации, средства.	ПК-10.
39. Ответственность продавца за не предоставление информации о продавце и о товаре.	ПК-10.
40. Особенности продажи продовольственных товаров.	ПК-10.
41. Особенности продажи текстильных, трикотажных, швейных и обувных товаров.	ПК-10.
42. Особенности продажи технически сложных товаров бытового назначения.	ПК-10.
43. Особенности продажи парфюмерно-косметических товаров.	ПК-10.
44. Особенности продажи автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов.	ПК-10.
45. Особенности продажи изделий из драгоценных металлов и драгоценных камней.	ПК-10.
46. Особенности продажи товаров бытовой химии.	ПК-10.
47. Особенности продажи строительных материалов и изделий.	ПК-10.
48. Методы продажи товаров.	ПК-10.
49. Особенности продажи алкогольных товаров.	ПК-10.
50. Внемагазинные формы продажи товаров.	ПК-10.

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенции

«ПК-1».

1. Укажите документы, регламентирующие условия хранения товаров:

- 1.1. Закон РФ «О защите прав потребителей»
- 1.2. **стандарты**
- 1.3. постановление Правительства РФ от 19 января 1998 г. № 55 «Правила продаж отдельных видов товаров»
- 1.4. спецификация
- 2. Централизованный завоз товаров осуществляется средствами
 - 2.1. **поставщика**
 - 2.2. получателя
 - 2.3. транспортной организации
 - 2.4. поставщика и получателя
- 3. Укажите, какие виды потерь относятся к нормируемым:
 - 3.1. **естественная убыль в пределах норм списания**
 - 3.2. норма на "забывчивость покупателей"
 - 3.3. естественная убыль сверх норм списания
 - 3.4. все потери
- 4. Верно ли, что естественная убыль списывается при инвентаризации
 - 4.1. **верно**
 - 4.2. верно
 - 4.3. все зависит от вида естественной убыли
- 5. Дайте характеристику транзитной форме доставки товаров
 - 5.1. **товар поступает в магазин со склада поставщика**
 - 5.2. товар поступает со склада поставщика на склад оптового предприятия, а затем в магазин
 - 5.3. товар проходит цепочку из трех складов

«ПК-10».

На каждый вопрос может быть выбрано как один, так и несколько правильных ответов.

1. Торгово-технологический процесс в магазине включает:

- 1.1) доведение товара от продавца к покупателю;
- 1.2) обслуживание покупателя;

1.3) операции от изучения спроса на товар до доведения его к покупателю;

1.4) продажу и обслуживание покупателей.

2. Укажите главный документ, который определяет правила и сроки приемки товаров

по качеству:

2.1) инструкция П-6;

2.2) инструкция П-7;

2.3) договор купли-продажи;

2.4) накладная и счет-фактура.

3. Ротация товаров — это:

3.1) углубление ассортимента;

3.2) очередность продажи товаров;

3.3) широта ассортимента товаров;

3.4) приемка товаров.

4. Приемка скоропортящихся товаров от иногородних поставщиков производится не позднее:

4.1) 3 дней;

4.2) 48 часов;

4.3) 24 часа;

4.4) 10 дней.

5. В соответствии с инструкцией П-6 материально ответственными лицам в случае нарушения исправности пломб и оттисков на них предписано: в случае нарушения исправности пломб и оттисков на них:

- 5.1) не вскрывать транспортное средство;
 5.2) вскрыть транспортное средство, но для приемки обязательно вызвать представителя поставщика;

5.3) вскрыть транспортное средство и принимать товар с составлением акта о фактическом наличии товара;

- 5.4) разгрузить, но не принимать по количеству до приезда поставщика.

5.2.3. Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции «УК-2»

Пример практического задания

Изучить основные виды торговли и торговой сети.

Таблица – Понятия, характеризующие основные виды торговли и торговой сети

Термин	Определение	ГОСТ, ФЗ, содержащий данный термин
Торговля		
Оптовая торговля		
Розничная торговля		
Мелкорозничная торговля		
Развозная торговля		
Разносная торговля		
Посылочная торговля		
Комиссионная торговля		
Торговая сеть		
Розничная торговая сеть		
Стационарная торговая сеть		
Нестационарная торговая сеть		

ПК -1

Задание. Произвести оценку поставщиков по результатам работы для принятия решения о продлении договорных отношений с двумя из них.

Данные о потенциальных поставщиках бытовой электротехнической продукции

Критерии	Поставщики			
	А	В	С	Д
Основные критерии:				
1. Уровень цены на товар	Средний	Низкий	Средний	Высокий
2. Качество товара	Высокое	Среднее	Высокое	Среднее
3. Ассортимент товара и постоянство его наличия на складе	Насыщенный и глубокий с постоянным наличием	Ненасыщенный и глубокий с постоянным наличием	Насыщенный и глубокий с постоянным наличием	Насыщенный и глубокий с непостоянным наличием
4. Сроки и условия поставки	Сразу после оплаты	В течение 3-х дней после оплаты	В течение недели после заключения договора	В течение 3-х дней после оплаты
5. Возможный объем поставки	Произвольный	Произвольный	Произвольный	На сумму не менее 20 000 руб.
6. Форма оплаты	100% предоплаты	100% предоплаты	Оплата по факту или отсрочка	20% предоплата и 80 % отсрочка платежа на 7 дней
7. Транспортные условия	Самовывоз	Доставка на склад покупателя	По желанию покупателя	Доставка на склад покупателя за отдельную плату
Дополнительные критерии:				
1. Общая репутация по-	Все прежние	Все прежние	Все прежние	Ранее с этим по-

ставщика	договора выпол- нялись в срок	договора выполня- лись в срок	договора выпол- нялись в срок	ставщиком не ра- ботали
2.Финансовая стабильность поставщика	Устойчивая	Есть некоторые со- мнения	Устойчивая	Неизвестно
3.Надежность поставки	Высокая	Высокая	Выше среднего	Сомнительная

Выберите шкалу для оценки критериев, составьте оценочную шкалу по форме ниже-
следующей таблицы.

Оценочная шкала для оценки показателей выбора поставщиков

По- казатель	5 "отлично"	4 "хорошо"	3 "удовлетворитель- но"	2 "неудовле- твор."	1 "плохо"
1	2	3	4	5	6

1. Оцените поставщиков по заданным критериям в баллах.
2. Определите значимость критериев выбора поставщиков методом ведущего экс-
перта.
3. Определите рейтинг поставщиков бытовой электротехнической продукции и
сделайте соответствующие выводы.

«ПК-10»

Задание 1. Выберите географический сегмент (район, микрорайон, улицу и т.д.), на
примере которого будете изучать торговую сеть. Опишите его местонахождение (границы,
состав улиц, площадь территории). Представьте карту данного географического сегмента
(пользуясь Интернет-ресурсом) с дислокацией торговых предприятий.

Задание 2. Укажите различные типы торговых предприятий (из выбранного географи-
ческого сегмента, не менее 10) и дайте им развернутую характеристику по признакам, указан-
ным в нижеследующей таблице. Проанализировать соответствие торговой площади,
ассортимента, форм торгового обслуживания требованиям стандарта.

Таблица -Торговая сеть района (микрорайона)_____ (указать какого)

Признаки, характеризи- рующие торговое предприятие	Название торгового предприятия									
Вид торгового предпри- ятия										
Организационно-право- вая форма и вид предпринимательской деятельности										
Вид здания										
Специализация										
Тип магазина										
Форма и вид интеграции										
Территориальная концентрация										
Местоположение										

5.2.4. Типовые прикладные задачи - кейсы

«УК-2»

Торговое предприятие «Эдем» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина –5520 кв.м, торговая –3860 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование расставлено продольным способом. Список оборудования прилагается (табл.).

Задания.

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала.
3. Выполните рисунок планировки магазина с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, расстановки оборудования.

Таблица

Список оборудования в магазине

Вид оборудования	S_i – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	32	5
Столы– прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Столы упаковочные	1,2 * 2,8	20	
Стеллажи	1,7 * 0,7	49	5
Горки пристенные	0,8 * 1,8	74	5
Кассовые кабины	1,8 * 1,5	11	-

«ПК-1»

1. В адрес магазина поступил контейнер за пломбами инопоставщика. При осмотре контейнера установлено, что оттиски пломб не соответствуют накладной. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара.
2. В адрес магазина поступил контейнер за пломбами изготовителя. При осмотре контейнера установлено, что оттиски пломб не соответствуют товаросопроводительным документам. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара.
3. При выгрузке товара из контейнера от органов транспорта установлено, что несколько ящиков имеют механические повреждения, содержимое в них частично отсутствует. Опишите действия материально-ответственных лиц при приемке товара

«ПК-10»

Покупатель в магазине «Домашний компьютер» купил принтер. При оплате он обнаружил, что не хватает денег. Покупатель попросил оставить товар на 2 часа, т.к. это был последний принтер. Разрешите ситуацию, возникшую в магазине при продаже товаров в соответствии с законодательством РФ:

5.2.5. Типовые вопросы для опроса

«УК-2»

1. Чем оптовая торговля отличается от розничной?
2. Укажите особенности прямых и дистанционных продаж.
3. Какими видами торговых предприятий представлена стационарная торговая сеть?
4. Дайте характеристику разносной и развозной торговой сети.
5. Какие виды внемагазинной торговли вы знаете

«ПК- 1»

1. Из каких операций состоит торгово-технологический процесс в автономном минимаркете?
2. Чем отличаются технологические операции от торговых?
 1. Какие методы изучения спроса используются в современных магазинах?
 2. Назовите возможных посредников, которые могут участвовать в товародвижении

к конечному потребителю товаров.

3. Какие формы доставки товаров вы знаете? Укажите их преимущества и недостатки.

«ПК-10»

1. Какие помещения относятся к торговым, какие — к неторговым?
2. Равнозначны ли понятия «торговый зал» и «торговые помещения»?
3. Какие требования предъявляются к размещению помещений магазина?
4. Из каких зон состоит торговый зал?
5. Равнозначны ли понятия «контрольно-кассовый узел» и «контрольно-кассовая машина»?

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

Основная литература:

Чкалова, О.В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник / О.В. Чкалова. - М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 384 с.: 60х90 1/16. - (Высшее образование: Бакалавриат). (переплет) ISBN 978-5-91134-804-5, 1000 экз. (Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/document?pid=424923>)

Дополнительная литература:

Каращук, О. С. Торговое дело. Введение в профессию : учебное пособие для вузов / О. С. Каращук. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-12401-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/447436> (дата обращения: 26.02.2021).

Программное обеспечение и Интернет-ресурсы (в соответствии с содержанием дисциплины)

<http://www.retail.ru/news/> - Новости розничной торговли

<http://www.retail.ru/> - Сайт о розничной торговле. Содержит самый большой архив новостей, статей, интервью, а также уникальных мастер-классов, открытый справочник розничных сетей, персон и событий.

<http://www.sostav.ru> - Информационно-аналитический портал «Маркетинг, реклама, PR», включает информацию об участниках рынка маркетинговых услуг, аналитическую информацию по рынкам товаров и услуг, информацию о выставках, конференциях и др.

<http://www.aup.ru> - Бизнес-портал предназначен для руководителей, менеджеров, маркетологов, финансистов и экономистов предприятий. Основой портала является электронная библиотека деловой литературы и документов, а также бизнес-форум по различным аспектам теории и практики организации, планирования и управления деятельностью предприятий.

<http://www.cfin.ru> - Портал об управленческом менеджменте, консалтинге и маркетинге. Материалы о математическом аппарате и программных продуктах. Каталог компаний и периодических изданий данной тематики.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами обучения: компьютер преподавателя с возможностью подключения к сети Интернет, экран для демонстрации и проектор, компьютеры для студентов с возможностью подключения к сети Интернет.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в

электронную информационно-образовательную среду организации.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки 38.03.06 «Торговое дело», направленность (профиль) программы бакалавриата «Управление торговой и логистической деятельностью».

Автор:

д.э.н., профессор
кафедры торгового дела

О.В.Чкалова

Рецензент:

Директор АНО «Эксперт-НН»

Н.А. Баринова

Заведующий кафедрой
торгового дела
д.э.н., профессор

О.В. Чкалова

Программа одобрена на заседании методической комиссии Института экономики и предпринимательства от «14» ноября 2022 года, протокол № 6.