

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 президиума Ученого совета ННГУ

протокол № 1 от 16.01.2024 г.

Рабочая программа дисциплины

Организация, технология и проектирование торговых предприятий

Уровень высшего образования

Бакалавриат

Направление подготовки / специальность

38.03.06 - Торговое дело

Направленность образовательной программы

Управление торговой и логистической деятельностью

Форма обучения

очная, очно-заочная

г. Нижний Новгород

2024 год начала подготовки

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.В.01 Организация, технология и проектирование торговых предприятий относится к части, формируемой участниками образовательных отношений образовательной программы.

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	Для текущего контроля успеваемости	Для промежуточной аттестации
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: Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение ИД-2: Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений ИД-3: Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач ИД-4: Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	ИД-1: У1 (УК-2) Уметь формулировать в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач - элементов торгового-технологического процесса (ТТП), обеспечивающих ее достижение. 31 (УК-2) Знать содержание и этапы ТТП, 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 ТТП, обеспечивающих ее достижение. ИД-2: 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	Дискуссионное обсуждение Кейс-задание Практическое задание	Экзамен: Контрольные вопросы

		<p>действующего законодательства и требований нормативных документов к решению конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из имеющихся ресурсов и ограничений</p> <p>В2 (УК-2) Владеть проектированием решений конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений.</p> <p>ИД-3:</p> <p>У3 (УК-2) Уметь определять ожидаемые результаты решения выделенных задач</p> <p>З3 (УК-2) Знать показатели эффективности создания и внедрения технологических решений для управления продажей товаров, особенностями планировки торгового предприятия.</p> <p>В3 (УК-2) Владеть определением ожидаемых результатов при решении выделенных задач.</p> <p>ИД-4:</p> <p>У4 (УК-2) Уметь публично представлять результаты решения конкретной задачи проекта.</p> <p>З4 (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,	ИД-1: Составляет планы и обосновывает закупки ИД-2: Осуществляет процедуры закупки	ИД-1: У1 (ПК-1) Уметь составлять планы и обосновывать эффективность закупок	Дискуссионное обсуждение Кейс-задание Тест	Экзамен: Контрольные вопросы

муниципальных и корпоративных нужд		<p>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>ИД-2:</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>		Проблемные ситуации
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: Разрабатывает целевые показатели с учетом выбранных критериев и имеющихся ограничений для дальнейшего формирования решений</p> <p>ИД-2: Формирует альтернативные решения на основе разработанных для них целевых показателей</p> <p>ИД-3: Анализирует, обосновывает и выбирает решения, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов</p>	<p>ИД-1:</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>ИД-2:</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 разработанных для</p>	<p>Дискуссионное обсуждение</p> <p>Кейс-задание</p> <p>Практическое задание</p> <p>Тест</p>	<p>Экзамен:</p> <p>Контрольные вопросы</p> <p>Проблемные ситуации</p>

		<p>них целевых показателей</p> <p>ИД-3: УЗ (ПК-10) Уметь анализировать, обосновывать выбор решений, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов.</p> <p>ЗЗ (ПК-10) Знать методы оценки решений, в том числе на основе экономической оценки инвестиционных проектов</p> <p>ВЗ (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	очно-заочная
Общая трудоемкость, з.е.	4	4
Часов по учебному плану	144	144
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		
- занятия лекционного типа	32	16
- занятия семинарского типа (практические занятия / лабораторные работы)	32	16
- КСР	2	2
самостоятельная работа	42	74
Промежуточная аттестация	36 Экзамен	36 Экзамен

3.2. Содержание дисциплины

(структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и виды учебных занятий)

Наименование разделов и тем дисциплины	Всего (часы)	в том числе			Самостоятельная работа обучающегося, часы
		Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы из них			
		Занятия лекционного	Занятия семинарского	Всего	

			типа		типа (практические занятия/лаборат орные работы), часы					
	о ф о	о з ф о	о ф о	о з ф о	о ф о	о з ф о	о ф о	о з ф о	о ф о	о з ф о
Тема 1 Индустрия розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы	20	19	4	2	8	2	12	4	8	15
Тема 2 Магазиностроение как составной элемент мерчандайзинга	20	21	8	4	4	2	12	6	8	15
Тема 3 Организация торго-вых и технологических процессов в розничных торговых предприятиях	20	21	8	4	4	2	12	6	8	15
Тема 4 Организация торгового обслуживания на предприятиях розничной торговли	20	21	4	2	8	4	12	6	8	15
Тема 5 Организация оптовой торговли	26	24	8	4	8	6	16	10	10	14
Аттестация	36	36								
КСР	2	2						2	2	
Итого	144	144	32	16	32	16	66	34	42	74

Содержание разделов и тем дисциплины

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. 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/

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.

Тема 5. Организация оптовой торговли

Оптовые торговые структуры. Сущность, роль и функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. Виды и типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения. Виды предприятия оптовой торговли в мировой экономике.

Организация работы на складах. Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений, их планировка. Технологические процессы на складах.

Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров.

Составляющие процесса закупочной работы оптового предприятия. Основные критерии выбора

клиентов для оптового предприятия. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.

Практические занятия /лабораторные работы организуются, в том числе, в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

На проведение практических занятий / лабораторных работ в форме практической подготовки отводится: очная форма обучения - 4 ч., очно-заочная форма обучения - 2 ч.

4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя подготовку к контрольным вопросам и заданиям для текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведенным в п. 5.

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используются:

- электронный курс "ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ" (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4187>).

Иные учебно-методические материалы: 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. Виды розничной торговли: магазинные и внемагазинные формы и их разно-видности. Розничная торговая сеть, ее классификация. Торговое предприятие как элемент роз-ничной инфраструктуры. Задачи розничного торгового предприятия. Форматы розничной тор-говли 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

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

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).

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. -

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/

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 оптовой торговли

Оптовые торговые структуры. Сущность, роль и функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. Виды и типы оптовых предприятий и их роль в процессе товародвижения. Виды предприятия оптовой торговли в мировой экономике.

Организация работы на складах. Назначение и функции складов, их классификация. Виды складских помещений, их планировка. Технологические процессы на складах.

Организация хозяйственных связей рыночных субъектов по оптовым закупкам и продаже товаров. Составляющие процесса закупочной работы оптового предприятия. Основные критерии выбора клиентов для оптового предприятия. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги.

5. Фонд оценочных средств для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации по дисциплине (модулю)

5.1 Типовые задания, необходимые для оценки результатов обучения при проведении текущего контроля успеваемости с указанием критериев их оценивания:

5.1.1 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции 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

5.1.2 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

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

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

5.1.3 Типовые задания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение) для оценки сформированности компетенции 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 взаиморасположению помещений магазина?
4. Из каких зон состоит торговый зал?
5. Методы расстановки оборудования в торговом зале разных форматов

Критерии оценивания (оценочное средство - Дискуссионное обсуждение)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая

Оценка	Критерии оценивания
	глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности не принципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.1.4 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности компетенции 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.



5.1.5 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности компетенции ПК-1:

1. На склад грузополучателя – оптовую базу поступил контейнер № 426153 по ж/д накладной № 3251 от Павловского завода. Контейнер поступил с

исправной пломбой п/я 10421. Внутри контейнера находятся хлебницы металлические, упакованные в картонные коробки, на сумму 30000 руб.

При приемке было обнаружено, что хлебницы в 5 коробках в общем количестве 10 штук имеют дефекты: вмятины и отставания эмалевого покрытия (качество не соответствует стандарту).

Как должны поступить работники магазина? Ответ обоснуйте.

5.1.6 Типовые задания (оценочное средство - Кейс-задание) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

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. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала.
2. 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
Стол-прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Стол-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	-

Критерии оценивания (оценочное средство - Кейс-задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным и дополнительным материалом. Ответ логичен и обоснован
отлично	ставится в случае, если студент отвечает четко и последовательно, показывая глубокие знания по теме и уверенное владение основным материалом. Ответ логичен и обоснован
очень хорошо	ставится в случае, если ответ логичен и обоснован, студент отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей непринципиального характера
хорошо	ставится в случае, если студентом допущены неточности непринципиального характера, но студент показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	ставится в случае, если студент допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основных понятий темы.
неудовлетворительно	ставится в случае, если студент при ответе на вопросы допускает грубые ошибки, демонстрирует незнание основных терминов и понятий
плохо	ставится в случае, если студент демонстрирует полное незнание материала

5.1.7 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции УК-2:

Задание 1 Изучить основные виды торговли и торговой сети.

Таблица – Понятия, характеризующие основные виды торговли и торговой сети

Термин	Определение	ГОСТ, ФЭ, 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		

Задание 2. Изучить основные виды торговых предприятий

Таблица -Конструктивные особенности торговых предприятий

№	Термин	Конструктивные особенности	
		Наличие торгового зала	Наличие других помещений (указать каких)
1.	магазин		
2.	павильон		
3.	киоск		
4.	палатка		

Задание 3. Продолжите фразы:

- К внемагазинным формам торговли относятся:_____
- Примерами торговых сетей являются:_____
- Стационарная торговая сеть представлена следующими видами торговых предприятий:_____
- Развозная торговля осуществляется с помощью следующих средств:_____
- Мелкорозничная торговля осуществляется в следующих торговых предприятиях:_____
- К недопустимым понятиям, относящимся к торговым предприятиям, относится:_____

Задание 4. Указать отличительные признаки предприятий торговли различных видов и типов.

Таблица - Характеристика предприятий торговли

№ п\п	Предприятие розничной торговли		Торговая площадь, м ² , не	Ассортимент товаров	Форма торгового обслуживания
	Вид	Тип			

			менее		я
1.					

5.1.8 Типовые задания (оценочное средство - Практическое задание) для оценки сформированности компетенции 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 географического сегмента, не менее 10) и дайте им развернутую характеристику по признакам, указанным в нижеследующей таблице. Проанализировать соответствие торговой площади, ассортимента, форм торгового обслуживания требованиям стандарта.

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

Признаки, характеризующие торговое предприятие	Название торгового предприятия									
Вид торгового предприятия										
Организационно–правовая форма и вид предпринимательской деятельности										
Вид здания										
Специализация										
Тип магазина										
Форма и вид интеграции										
Территориальная концентрация										
Местоположение										

Критерии оценивания (оценочное средство - Практическое задание)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала

Оценка	Критерии оценивания
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей не принципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности не принципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

5.1.9 Типовые задания (оценочное средство - Тест) 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 доставке 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

Тесты для оценки компетенции «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 ответственным 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.

5.1.10 Типовые задания (оценочное средство - Тест) для оценки сформированности компетенции ПК-10:

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 ответственным 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.

Критерии оценивания (оценочное средство - Тест)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	96-100% правильных ответов
отлично	86-95% правильных ответов
очень хорошо	81-85% правильных ответов
хорошо	66-80% правильных ответов
удовлетворительно	56-65% правильных ответов
неудовлетворительно	46-55% правильных ответов
плохо	45% и меньше правильных ответов

5.2. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине при промежуточной аттестации

Шкала оценивания сформированности компетенций

Уровень сформированности компетенций	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
	не зачтено		зачтено				

(индикатор достижения)							
<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 несущественных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Ошибок нет.	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	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с отдельными несущественными недочетами, выполнены все задания в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
<u>Навыки</u>	Отсутствие базовых навыков. 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	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

Шкала оценивания при промежуточной аттестации

Оценка		Уровень подготовки
зачтено	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».
	очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо»

	хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «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»
не зачтено	неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно».
	плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

5.3 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения на промежуточной аттестации с указанием критериев их оценивания:

5.3.1 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции УК-2

Предмет, содержание и межпредметные связи дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий».

Понятие, цель, основные участники, звенность процесса товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.

Розничная торговая сеть (РТС) как основная составная материально-технической базы торговли, виды РТС. Состояние и перспективы развития РТС в России в новых экономических условиях.

Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Классификация торговых предприятий.

Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов. Состав и взаимосвязь помещений магазинов.

5.3.2 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-1

Организация и технология завоза товаров в розничные торговые предприятия: формы, схемы, маршруты.

Сущность и основные требования к организации товароснабжения Основные пути рационализации процесса товароснабжения.

Понятие, цель, основные участники процесса товародвижения. Технология товародвижения.

Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.

5.3.3 Типовые задания (оценочное средство - Контрольные вопросы) для оценки сформированности компетенции ПК-10

Типизация и специализация розничных торговых предприятий (РТП). Новые форматы РТП. Принципы размещения розничной торговой сети.

Современные направления развития розничной торговой сети. Интегрированные торговые структуры: категорийный аппарат, классификация.

Современные направления развития розничной торговой сети. Торговые концентрации: категорийный аппарат, классификация.

Виды помещений магазинов, их устройство. Влияние пространственной организации предприятий на экономические результаты.

Планировка торгового зала магазина. Способы расстановки оборудования. Показатели эффективности использования торговых помещений. Влияние пространственной организации торгового зала на экономические результаты предприятия.

Торгово-технологический процесс в розничном торговом предприятии. Особенности ТТП в торговых предприятиях различных типов и видов (показать на примере различных предприятий).

Приемка товаров по количеству. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров, основные правила, сроки приемки.

Приемка товаров по качеству. Нормативные документы, регламентирующие приемку товаров, основные правила, сроки приемки.

Хранение товаров в торговых предприятиях: сроки годности, гарантийные сроки, сроки службы, способы и условия хранения. Требования к хранению товаров.

Потери при хранении товаров и меры по их сокращению. Естественная убыль товаров.

Подготовка товаров к продаже. Требования к подготовке товаров к продаже. Операции по подготовке товаров к продаже.

Особенности организации подготовки товаров к продаже в продовольственных магазинах.

Продажа товаров в кредит: организация и технология торговых процессов.

Продажа товаров в комиссионных магазинах: организация и технология торговых процессов.

Критерии оценивания (оценочное средство - Контрольные вопросы)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, во всех случаях способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
отлично	Студент демонстрирует полные и глубокие знания теоретического материала курса, уверенно применяет полученные знания на практике, приобрёл умение быстро ориентироваться в содержании материала, понимает и умеет логично и последовательно разъяснить смысл своего ответа, доказать необходимость использования тех или иных теоретических положений, аргументированно и корректно отстаивает свою позицию, в более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
очень хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение

Оценка	Критерии оценивания
	теоретических положений на практике вызывает несущественные затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В более чем 50% случаев способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
хорошо	Студент демонстрирует знание теоретического материала, но применение теоретических положений на практике вызывает некоторые затруднения, связанные с аргументацией своей позиции. Обучающийся в полной мере понимает суть проблемы. Основные требования к заданию выполнены. В принципе способен предложить альтернативные варианты решения проблемы.
удовлетворительно	Студент обладает знанием необходимого минимума теоретического материала, способен дать ответ не менее, чем на 50% поставленных заданий, но не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
неудовлетворительно	Студент не обладает знанием требуемым объёмом знаний теоретического материала, способен дать ответ менее, чем на 50% поставленных заданий, не способен аргументированно излагать свою позицию, не видит альтернативных вариантов разрешения проблемной ситуации, не может последовательно изложить суть решения.
плохо	Студент не обладает требуемым объёмом знаний теоретического материала и не может решить практическое задание

5.3.4 Типовые задания (оценочное средство - Проблемные ситуации) для оценки сформированности компетенции ПК-1

1. При выгрузке товара из контейнера на складе грузополучателя

установлено, что несколько ящиков имеют механические повреждения, содержимое в них частично отсутствует. Опишите приемку товара по количеству.

- Магазин «Одежда» 10 января по счету 800 от 9 января получил партию постельного белья с Сергачской строчевышивальной фабрики в количестве 140 комплектов. При разбраковке товара 14 января было обнаружено, что несколько комплектов имеют производственные дефекты. Ваши действия при приемке товара по качеству?

5.3.5 Типовые задания (оценочное средство - Проблемные ситуации) для оценки сформированности компетенции ПК-10

Торговое предприятие «Мольт» реализует стиральные машины и сопутствующие товары. Описание магазина: общая площадь магазина –300 кв.м, торговая –220 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование расставлено поперечным способом. Список оборудования прилагается (табл.1).

Задание 1.

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 1

Список оборудования в магазине

Вид оборудования	Si – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Двух ярусные витрины	0,9 * 1,2	4	
Столы– прилавки	1,2 * 1,5	3	2
Столы упаковочные	1,2 * 2,8	1	
Кассовые кабины	1,8 * 0,5	1	

Критерии оценивания (оценочное средство - Проблемные ситуации)

Оценка	Критерии оценивания
превосходно	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного и дополнительного материала
отлично	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание основного материала
очень хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, обучающийся отвечает четко и последовательно, показывает глубокое знание материала, допущено не более 2 неточностей

Оценка	Критерии оценивания
	непринципиального характера
хорошо	Задание выполнено в полном объеме (все поставленные задачи решены), ответ логичен и обоснован, допущены неточности непринципиального характера, но обучающийся показывает систему знаний по теме своими ответами на поставленные вопросы
удовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено более 50% поставленных задач), но обучающийся допускает ошибки, нарушена последовательность ответа, но в целом раскрывает содержание основного материала
неудовлетворительно	Задание выполнено не в полном объеме (решено менее 50% поставленных задач), обучающийся дает неверную информацию при ответе на поставленные задачи, допускает грубые ошибки при толковании материала, демонстрирует незнание основных терминов и понятий.
плохо	Задание не выполнено, обучающийся демонстрирует полное незнание материала

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины (модуля)

Основная литература:

1. Чеглов В.П. Торговое дело. Экономика и управление интегрированной торговой организацией (торговой системой) : учебное пособие / Чеглов В.П. - Москва : Проспект, 2019. - 208 с. - ISBN 978-5-392-29917-1., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=773616&idb=0>.

Дополнительная литература:

1. Карашук О. С. Торговое дело. Введение в профессию / Карашук О. С. - Москва : Юрайт, 2022. - 141 с. - (Высшее образование). - URL: <https://urait.ru/bcode/496304> (дата обращения: 05.01.2022). - ISBN 978-5-534-12401-9 : 449.00. - Текст : электронный // ЭБС "Юрайт"., <https://e-lib.unn.ru/MegaPro/UserEntry?Action=FindDocs&ids=786217&idb=0>.

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.btl.ru> - Сайт Российской ассоциации стимулирования сбыта, включает статьи, интервью

специалистов по вопросам ВТЛ – коммуникаций.

<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.

<http://www.market-pages.ru> - Информационный бизнес-портал, содержащий материалы по экономике, маркетингу, менеджменту и др.

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)

Учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных образовательной программой, оснащены мультимедийным оборудованием (проектор, экран), техническими средствами обучения, компьютерами, специализированным оборудованием: 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.

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

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ННГУ по направлению подготовки/специальности 38.03.06 - Торговое дело.

Автор(ы): Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук, профессор.

Заведующий кафедрой: Чкалова Ольга Владимировна, доктор экономических наук.

Программа одобрена на заседании методической комиссии от 12.12.2023, протокол № 6.