

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Петровская Анна Викторовна
Должность: Директор
Дата подписания: 25.07.2023 15:42:04
Уникальный программный ключ:
798bda6555fbdebe827768f6f1710bd17a9070c31fdc1b6a6ac5a1f10c8c5199

*Приложение 3 к основной профессиональной образовательной программе
по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело
направленность (профиль) программы Коммерция*



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ им. Г.В.ПЛЕХАНОВА

УТВЕРЖДЕНО
Протоколом заседания Совета
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
от «28» мая 2019г. № 11
Председатель *Г.Л. Авагян* - Г.Л. Авагян



Кафедра торговли и общественного питания

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
для студентов приема 2020 г.**

**Б1. В.04 ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Направление подготовки 38.03.06 Торговое дело
Направленность (профиль)
Коммерция**

**Уровень высшего образования Бакалавриат
Программа подготовки академический бакалавриат**

Краснодар
2019 г.

Рецензенты:

1. Хохлова Т.П., к.э.н., доцент кафедры экономики и управления Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В.Плеханова
2. Жуков Б.М., д.э.н., профессор кафедры менеджмента и торгового дела Краснодарского кооперативного института автономной некоммерческой образовательной организации Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

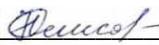
Аннотация рабочей программы дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»:

Цель изучения дисциплины – теоретическое изучение и практическое освоение студентами организации и технологии торговых процессов в тесной увязке с функционированием и организацией материально-технической базы и коммерческой деятельностью торговых предприятий; знакомство с новейшими достижениями в области создания единых технологических цепей и «сквозных» технологий товародвижения; приобретение навыков в области организации складских и торговых процессов;

Задачи дисциплины – формирование у будущих специалистов знаний и практических навыков рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, а также умения проектировать и управлять ими на уровне торговых предприятий; освоение новых подходов к созданию современных интегрированных торговых систем.

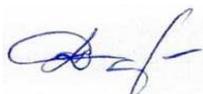
Рабочая программа составлена на основании Федерального государственного образовательного стандарта.

Составитель:

 Н.И. Денисова, доц., кафедра торговли и общественного питания
(подпись)

Рабочая программа рекомендована к утверждению кафедрой торговли и общественного питания
Протокол от «28» 03.2019 г. № 8

Зав. кафедрой КТП, к.э.н., доцент



(подпись)

С.Н. Диянова

Протокол заседания Учебно-методического совета от «18» 04.2019 г. № 6

СОГЛАСОВАНО



П.П. Шабанов, директор торгового центра
ООО «Бауцентр Рус»

СОДЕРЖАНИЕ

I.ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	4
II.СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ.....	9
III.ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	13
IV.УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....	13
V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	24
VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ	30
VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ	51
VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ	53
Лист регистрации изменений	67
Приложения:	
Карта обеспеченности дисциплины учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами	
Образец экзаменационного билета	
Примерный перечень тем курсовых работ	

І. ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Цель дисциплины

1. Изучение организации и технологии торговых процессов.
2. Формирование у будущих специалистов знаний и практических навыков рациональной организации торгово-технологических процессов в оптовой и розничной торговле, а также умения проектировать и управлять ими на уровне торговых предприятий.
3. Формирование у студентов теоретических знаний и практических навыков по организации и технологии торговых процессов в тесной увязке с функционированием и организацией материально-технической базы и коммерческой деятельностью торговых предприятий.
4. Формирование у студентов знаний и навыков, соответствующих его квалификации, в процессе осуществления им коммерческо-организационной, научно-исследовательской и проектно-аналитической деятельности, включающих расчетные, хозяйственные операции, правовые аспекты заключения сделок, работу с поставщиками и потребителями, организацию коммерческих контактов субъектов рынка.

1.2 Учебные задачи дисциплины

Основными задачами дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» являются:

1. Дать теоретические знания в области современных методов организации торговых процессов в розничных и оптовых предприятиях.
2. Сформировать знания и практические навыки в области организации обслуживания покупателей на предприятиях торговли.
3. Научить методам проектирования и моделирования основных, вспомогательных и обслуживающих процессов на предприятиях торговли.
4. Изучить технологические принципы работы предприятий оптового и розничного звеньев рыночных отношений.
5. Получить навыки в организации исследования рынка товаров и услуг и оценки ассортимента и качества товара в соответствии с покупательским спросом.
6. Изучить теоретические методы проектирования предприятий оптового и розничного звена с учетом определяющих факторов.
7. Изучить основы организации и осуществления товародвижения, торгово-технологического процесса, организации материально-технического обеспечения, транспортирования и хранения сырья, материалов, оборудования и готовых изделий.
8. Сформировать знания по проведению оперативного учёта поступления и реализации товаров, формированию навыков проведения приёмки товаров по количеству и качеству.

1.3 Место дисциплины в структуре ОПОП ВО

Дисциплина «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» относится к вариативной части (Б.1.В.04) учебного плана и изучается в 5 и 6 семестрах 3 курса.

Дисциплина основывается на знании следующих дисциплин: «Менеджмент», «Экономика организации», «Маркетинг», «Коммерческая деятельность», «Правовое регулирование в торговой деятельности».

Для успешного освоения дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», студент должен:

1. **Знать:** основы экономических знаний, нормативные документы в своей

профессиональной деятельности, потребности покупателей товаров, формирование их с помощью маркетинговых коммуникаций, необходимый уровень качества торгового обслуживания

2. Уметь использовать основы экономических знаний при оценке эффективности результатов деятельности, работать в команде, пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, осуществлять сбор, хранение, обработку и оценку информации, необходимой для организации и управления профессиональной деятельностью (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) деятельности, выявлять потребности покупателей товаров, формировать их с помощью маркетинговых коммуникаций, изучать и прогнозировать спрос потребителей, обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания (ОК-2,4; ПК- 3, ПК-,8)

3. Владеть навыками использования основ экономических знаний, умением пользоваться нормативными документами в своей профессиональной деятельности, готовностью к выявлению и удовлетворению потребностей покупателей товаров, их формированию, готовностью обеспечивать необходимый уровень качества торгового обслуживания.

Изучение дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» необходимо для дальнейшего освоения таких дисциплин, как: «Организация бизнеса в торговле», «Логистика», «Инновации в торговой деятельности», «Организация торговой деятельности», «Оптово-посреднические операции».

1.4.Объем дисциплины и виды учебной работы

Распределение часов дисциплины, по которой промежуточная аттестация осуществляется в форме зачета и экзамена.

Показатели объема дисциплины	Всего часов по формам обучения		
	Очная	Заочная	Очно-заочная
Объем дисциплины в зачетных единицах	7 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	252		
5 семестр (зачет)			
Объем дисциплины в зачетных единицах	2 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	72		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	42,25	18	20,25
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	32	20
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6(4)	8 (4)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-	-	-
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	12 (4)	12 (4)
2.Электронное обучение (Элек.)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК)	-	-	-
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт)	0,25	-	0,25
Самостоятельная работа (СР), всего:	29,75	54	51,75
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРс)	-	-	-
самостоятельная работа на курсовую работу	-	-	-
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	-	-	-
6 семестр (экзамен)			

Объем дисциплины в зачетных единицах	5 ЗЕТ		
Объем дисциплины в часах	180		
Контактная работа обучающихся с преподавателем (контактные часы), всего	45,85	18,1	41,85
1.Аудиторная работа (Ауд), всего:	42	14	38
в том числе:			
лекции, в том числе интерактивные ()	14 (4)	6(4)	12 (6)
лабораторные занятия, в том числе интерактивные ()	-		
практические (семинарские) занятия, в том числе интерактивные ()	28 (8)	8(4)	26 (8)
2.Электронное обучение (Элек.) (при наличии в учебном плане)	-	-	-
3.Индивидуальные консультации (ИК) <i>(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)</i>	0,5	0,5	0,5
4.Контактная работа по промежуточной аттестации (Катт) <i>(заполняется при наличии по дисциплине курсовых работ)</i>	1	1	1
5.Консультация перед экзаменом (КЭ)	2	2	2
6.Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии (Каттэкз)	0,35	0,35	0,35
Самостоятельная работа (СР). всего:	134,15	161,9	138,15
в том числе:			
самостоятельная работа в семестре (СРС)	83,5	134,5	87,5
самостоятельная работа на курсовую работу	18	18	18
самостоятельная работа в период экз.сессии (Контроль)	32,65	9,4	32,65

Контактная работа при проведении учебных занятий по дисциплине осуществляется в соответствии с приказом Минобрнауки России от 05.04.2017 № 301 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

1.5 Требования к результатам освоения содержания дисциплины

В результате освоения дисциплины в соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована программа бакалавриата, должны быть решены следующие профессиональные задачи и сформированы следующие общепрофессиональные, профессиональные компетенции:

ОПК-5 - готовностью работать с технической документацией, необходимой для профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической, товароведной и (или) торгово-технологической) и проверять правильность ее оформления

В результате освоения компетенции **ОПК- 5** студент должен:

1. **Знать:** состав и содержание технической документации торгового предприятия
2. **Уметь:** работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения
3. **Владеть:** навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления

ПК-1 – способностью управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг, оценивать их качество, диагностировать дефекты, обеспечивать необходимый уровень качества товаров и их сохранение, эффективно осуществлять контроль качества товаров и услуг, приемку и учет

В результате освоения компетенции **ПК- 1** студент должен:

- 1. Знать:** условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству
- 2. Уметь:** определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг
- 3. Владеть:** методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества

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

В результате освоения компетенции **ПК- 2** студент должен:

- 1.Знать:** особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации
- 2.Уметь:** управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации
- 3. Владеть:** навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации

ПК-12 - способностью разрабатывать проекты профессиональной деятельности (торгово-технологические, маркетинговые, рекламные и (или) логистические процессы) с использованием информационных технологий

В результате освоения компетенции **ПК- 12** студент должен:

- 1. Знать:** торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий
- 2. Уметь:** разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий
- 3. Владеть:** методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий

ПК-13 - готовностью участвовать в реализации проектов в области профессиональной деятельности (коммерческой, маркетинговой, рекламной, логистической и (или) товароведной)

В результате освоения компетенции **ПК- 13** студент должен:

- 1. Знать:** методологию разработки проекта торгового предприятия
- 2. Уметь:** реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.
- 3. Владеть:** умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий

1.6 Формы контроля

Текущий контроль (контроль самостоятельной работы студента - КСР) осуществляется в процессе освоения дисциплины лектором, ведущим семинарские и практические занятия, в соответствии с календарно-тематическим планом, в объеме часов, запланированных в расчете педагогической нагрузки по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» в виде следующих работ: собеседование; оценка участия в дискуссии по вопросам собеседования; оценка выполнения и представления (презентаций, доклада)

реферата; проверка тестовых заданий, решение ситуационных заданий, деловые игры, мини-кейсы, индивидуальные задания, дискуссия в форме круглого стола, коллоквиумы.

Промежуточная аттестация уровня знаний по дисциплине осуществляется **в 5 семестре – зачет, в 6 семестре – экзамен.**

в 5 семестре: лекции – 14,0 часов, практические занятия – 28,0 часов, форма контроля – зачёт;
в 6 семестре: лекции – 14,0 часов, практические занятия – 28,0 часов, форма контроля – экзамен. Итого по курсу – 252,0 часа.

Результаты текущего контроля и промежуточной аттестации формируют рейтинговую оценку работы студента. Распределение баллов при формировании рейтинговой оценки работы студента осуществляется в соответствии с «Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова». Распределение баллов по отдельным видам работ в процессе освоения дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» осуществляется в соответствии с разделом VIII.

1.7 Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

Требования к адаптации учебно-методического обеспечения дисциплины для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов определены в «Положении об организации образовательного процесса для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова». (<http://www.rea.ru>)

Набор адаптационных методов обучения, процедур текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации осуществляется исходя из специфических особенностей восприятия, переработки материала обучающимися с ограниченными возможностями здоровья с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей.

II. СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Содержание программы учебной дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий», описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования в процессе освоения ОПОП ВО

Наименование раздела дисциплины (темы)	Содержание	Формируемые компетенции	Образовательные технологии
Семестр 5 Раздел 1 Оптовая торговля.			
Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики	Понятие о торговле, КД, торговых и технологических процессах. Государственное регулирование коммерческой деятельности. Информационное обеспечение. Коммерческая тайна. Коммерческий риск. Объекты и субъекты коммерческой деятельности. Организационно-правовые формы собственности предприятий. Классификация фирм	ПК-1	Входной контроль, лекция, подготовка докладов, собеседование, деловая игра
Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики	Оптовая торговля: понятие, сущность, особенности, функции. Типы и виды оптовых предприятий, их функции, Торгово-посреднические структуры. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования в процессе товародвижения. Формы и методы оптовой продажи товаров.	ОПК-5 ПК-1	Лекция в интерактивной форме, коллоквиум, рефераты, тесты, ситуационные задания, кейс
Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли	Инфраструктура коммерческой деятельности оптовой торговли (товарные биржи, ярмарки, выставки, аукционы, тендеры, продовольственные рынки). Особенности организации и управления коммерческой деятельностью на товарных биржах, на оптовых ярмарках, аукционах, тендерах, оптовых продовольственных рынках: понятие, виды, порядок организации и проведения, порядок заключения договоров, документальное оформление сделок	ПК-1	Лекция, коллоквиум, рефераты, доклады, деловая игра, тесты
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	Понятие и сущность товародвижения, его функции. Формы и технология	ПК-2	Интерактивная лекция, собеседование, доклады, тесты,

	товародвижения. Основные звенья процесса товародвижения. Каналы сбыта в системе товародвижения, их выбор. Технология и организация доставки товаров. Технология и организация товароснабжения розничных предприятий; формы, схемы, маршруты. Особенности его организации и управления.		
Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	Роль и место складов в системе товародвижения. Классификация складов, их характеристика. Специализация и типизация складов. Устройство, планировка и технологическое оборудование товарных складов. Виды складских зданий и помещений, их планировка и оборудование	ПК-1	Лекция, круглый стол, рефераты, тесты, ситуационные задания,
Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	Торгово-технологический процесс на складе: понятие, назначение, содержание, принципы его организации и управления. Организация, технология и порядок операций по поступлению и приемке товаров по количеству и по качеству на складе, их документальное оформление. Требования нормативных документов по приёмке. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Организация и технология отпуска товаров со склада.	ПК-2	Лекция, коллоквиум, доклады, тесты
Семестр 6 Раздел 2 Розничная торговля			
Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	Сущность розничной торговли, функции и особенности размещения розничных предприятий. Розничная торговая сеть: понятие, виды, их краткая характеристика. Структура розничной торговой сети. Классификация розничных торговых предприятий. Принципы, правила и виды размещения магазинов. Классификация и современные типы (форматы) магазинов.	ОПК-5	Лекция, собеседование, рефераты, ситуационные задания, тесты
Тема 8 Устройство и основы	Торговые здания, их классификация,	ОПК-5	Лекция, коллоквиум, тесты, ситуационные задачи, доклады,

технологической планировки магазинов	требования предъявляемые к ним. Основные функциональные группы помещений магазина, их взаимосвязь Устройство, планировка помещений магазина состав, планировка и взаимосвязь помещений магазина. Торговый зал: показатели рационального использования площади торгового зала.		деловая игра
Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	Сущность торгово-технологического процесса в розничной торговле, его структура и содержание. Основные и вспомогательные операции. Организация и технология разгрузки и приемки товаров в магазине, нормативные и сопроводительные документы, регулирующие процесс приемки. Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций. Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале с учетом различных факторов Организация и технология продажи товаров, их сравнительная характеристика. Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров.	ПК-2	Лекция, собеседование, тесты, ситуационные задачи, рефераты, творческое задание, мини-кейс
Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта	Проектирование: основные понятия. Виды проектов. Принципы проектирования. Содержание и порядок использования строительных норм и правил (СНиП), Стадии, этапы и методы проектирования предприятия. Устройство и технологическая планировка предприятия. Размещение технологического оборудования на плане предприятия. Организация капитального строительства и ремонта предприятий торговли	ПК-12 ПК-13	Лекция, собеседование, тесты, доклады

III. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

В процессе освоения дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» используются следующие образовательные технологии в виде контактной и самостоятельной работы:

1. Стандартные методы обучения:

лекции;
практические занятия, на которых обсуждаются основные проблемы, раскрываемые в лекциях и сформулированные в домашних заданиях;
тестирование;
доклады, рефераты;
собеседование;
индивидуальные задания;
консультации преподавателей;
самостоятельная работа студентов, в которую входит освоение теоретического материала, подготовка к практическим занятиям, выполнение указанных выше письменных или устных заданий, работа с литературой и др.

2. Методы обучения с применением интерактивных форм образовательных технологий:

интерактивные лекции;
деловые игры;
круглые столы;
мини-кейсы;
ситуационные задания;
творческие задания;
групповые дискуссии;
коллоквиумы.

IV. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ, ИНФОРМАЦИОННОЕ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Литература

Основная литература:

1. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник, 12-е изд. М.: ИТК «Дашков и К^о» 2019 - 456 с. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358200>

2. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов высших учебных заведений / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К, 2014. - 692 с.: 60x84 1/16. (переплет) ISBN 978-5-394-01129-0, 1500 экз. <https://znanium.com/read?id=358571>

3. Иванов Г.Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г.Иванов, А.Ф.Никишин, С.С.Шипилова. - М.: ИД «ФОРУМ», 2013. - 96 с. (Высшее образование) ISBN 978-5-8199-0554-8. Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=237374>

Нормативно-правовые документы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая, третья и четвертая. По состоянию на 02.10.2007 года. – М.: Кнорус, 2015. – 608 с. <https://znanium.com/read?id=282875>

2. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» от 28 декабря 2009 г. N 381-ФЗ. Принят Государственной Думой 18 декабря 2009 года. Одобрен Советом Федерации 25 декабря

2009 года. ред. от 29.08.2018. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

3. О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. №2300-I (в редакции Федерального закона от 17 декабря 1999 г., ФЗ-212, с измен.и доп. ред. от 18.07.2019.). <https://znanium.com/read?id=78455>

4. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения» (утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28 августа 2013 г. N 582-ст) (с изменениями и дополнениями) <http://docs.cntd.ru/document/1200108793>

5. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 51773-2009 "Услуги торговли. Классификация предприятий торговли" утв. [приказом](#) Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 15 декабря 2009 г. N771-ст) <http://docs.cntd.ru/document/1200079743>

6. Межгосударственный стандарт ГОСТ 17527-2003 «Упаковка. Термины и определения». Принят Межгосударственным Советом по стандартизации метрологии и сертификации, протокол (протокол N 24 от 5 декабря 2003 г.) <http://docs.cntd.ru/document/1200035676>

Дополнительная литература:

1. Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.В. Иванова М.:ИЦ РИОР, 2016. - 97 с.: - (Карманное учебное пособие) ISBN 978-5-9557-0363-3 - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=39860>

2. Маркетинг торгового предприятия / Парамонова Т.Н., Красюк И.Н., Лукашевич В.В. - М.:Дашков и К, 2020. - 282 с.: Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=358504>

3. Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Брагин Л.А., Панкина Т.В. Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0900-3. - Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=345289>

4. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=94344>

5. Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп. - М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: . - (Учебные издания для бакалавров) ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: <https://znanium.com/read?id=241106>

4.2 Перечень информационно-справочных систем

1. Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/>
2. Информационно-правовая система «Гарант» <http://garant.ru>
3. Информационно-правовая система «Законодательство России» <http://pravo.gov.ru/ips/>
4. Правовая справочно-консультационная система «Кодексы и законы РФ» <http://kodeks.systems.ru>

4.3 Перечень электронно- образовательных ресурсов

1. Электронно-библиотечная система «Znanium.com» <http://znanium.com>
2. Электронно-библиотечная система «ЮРАЙТ» <http://www.biblio-online.ru>
3. Электронно-библиотечная система BOOK.ru <http://www.book.ru>
4. Электронно-библиотечная система «Лань» <http://www.e.lanbook.com>
5. «Университетская библиотека online» <http://www.biblioclub.ru>
6. Электронно-библиотечная система «Grebennikon» <http://grebennikon.ru>

7. Электронно-библиотечная система «ИНФРА–М» <http://znanium.com>
8. Видеолекции НПП Краснодарского филиала <http://vrgteu.ru/course/view.php?id=6680>
9. Научная электронная библиотека elibrary.ru <https://elibrary.ru/>

4.4 Перечень профессиональных баз данных

1. База данных PATENTSCOPE <https://patentscope.wipo.int/search/ru/search.jsf>
2. Стандарты и регламенты (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии Росстандарт) <http://www.gost.ru>
3. Российский архив государственных стандартов, строительных норм и правил (РАГС) <http://www.rags.ru/gosts/2874/>

4.5 Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», необходимых для освоения дисциплины

1. Официальный сайт Министерства экономического развития <http://economy.gov.ru/minec/main>
2. Официальный сайт Федеральной службы по защите прав потребителей и благополучия человека <http://www.rospotrebnadzor.ru/>
3. Официальный сайт Министерства экономики Краснодарского края <http://economy.krasnodar.ru/>
4. Российский статистический ежегодник http://www.gks.ru/bgd/regl/b18_13/Main.htm
5. Научно-образовательный портал «Экономика и управление на предприятии». БИБЛИОТЕКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ <http://www.eup.ru>
6. Сайт «Компьютерная поддержка учебно-методической деятельности филиала» <http://vrgteu.ru>
7. КиберЛенинка - научная электронная библиотека (журналы) <http://cyberleninka.ru/>
8. Союз «Краснодарская торгово-промышленная палата» - . <http://www.tppkuban.ru>
9. Официальный сайт журнала Международной конфедерации потребителей «Спрос» www.spros.ru/
10. Официальный сайт Общества защиты прав потребителей - <http://www.ozpp.ru/>
11. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом» - [www. dis. Ru](http://www.dis.Ru), <http://www.mavriz.ru/>

4.6 Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система Windows 10
2. Пакет прикладных программ Office Professional Plus 2010 Rus,
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition,
4. PeaZip, Adobe Acrobat Reader DC

Для подключения ноутбуков и проекторов в лекционных аудиториях:

1. ОС Windows XP PRO
2. Office Professional Plus 2007 Rus OLP NL AE (Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft Access, Microsoft PowerPoint, Microsoft Publisher)
3. Антивирусная программа Касперского Kaspersky Endpoint Security для бизнеса-Расширенный Rus Edition
4. Программное обеспечение по лицензии GNU GPL: PeaZip, Google Chrome

4.7 Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине)

Задания для организации самостоятельной работы представлено на сайте компьютерной поддержки учебной деятельности Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова в «Методическом пособии по самостоятельной работе студентов» по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий». Режим доступа: <http://vrgteu.ru>.

Пример заданий по организации самостоятельной работы студента.

Раздел I Оптовая торговля

Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики

Литература: О-1,2; НПД-1,2,6; Д-1,3,4.

Вопросы для самопроверки:

1. Характеристика основных организационно-правовых форм торговых предприятий
2. Отличительные особенности государственных и муниципальных предприятий
3. Какими признаками характеризуются товарищества, их разновидности?
4. Характеристика обществ с ограниченной ответственностью
5. Отличительные признаки акционерных обществ
6. Организация малого бизнеса в торговле
7. Организационные объединения, их особенности функционирования
8. Основные признаки торговых предприятий, их классификация и функции

Задания для самостоятельной работы:

1. Сделать анализ сходства и отличий предпринимательства и коммерции
2. Составить словарь терминов в области торговли.
3. Дать характеристику торгово-технологическому процессу
4. Составить перечень услуг, предоставляемых торговлей, дать их характеристику

Тематика рефератов, докладов:

1. Развитие торговли в России
2. Нормативно-правовое регулирование торговой деятельности
3. Сравнительная характеристика товарищества и общества
4. Основные формы объединения коммерческих предприятий
5. Сущность коммерческой работы, её цели, задачи, основные направления совершенствования

Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики

Литература: О-1,2,3; НПД-1,2,6; Д-1,2,3,4.

Вопросы для самопроверки:

1. Охарактеризуйте оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня.
2. Оптовая торговля: понятие, сущность, особенности, роль и функции оптовой торговли в системе хозяйственных отношений
3. Раскройте цели и коммерческие функции оптового торгового предприятия, оказывающего полный набор услуг
4. Оптовые посредники: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения
5. Назовите последовательность операций по оптовой продаже товаров
6. Дайте определение дистрибьютора и назовите его функции.

Тематика рефератов, докладов:

1. Виды и типы оптовой торговли
2. Оптовые торговые предприятия: их функции, роль и место в процессе товародвижения.
3. Характеристика торгово-посреднических структур.
4. Основное содержание договора поставки

Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли**Основная литература: О-1,2,3; НПД-1,6; Д-1,2,3.****Тематика рефератов, докладов**

1. Оптовые ярмарки и их роль в закупке товаров
2. Аукционы: виды, этапы подготовки, особенности проведения
3. Организация и технология работы торговых домов
4. Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
4. Тендеры как форма организации закупки товаров: содержание, особенности и организация
5. Оптовые (продовольственные) рынки, их роль в закупках товаров.
6. История появления и становления бирж.

Задания для самостоятельной работы:

1. Выявить различия в содержании и направленности услуг организаторов и оформить ответ в виде таблицы.

Таблица - Характеристика услуг организаторов оптового оборота.

Вид организатора	Товарная специализация	Выполняемые функции	Обслуживаемый контингент	Форма представления товара
1. Ярмарки 2. Выставки-продажи 3. Товарные биржи 4. Аукционы 5. Оптовые продовольственные рынки				

Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения**Основная литература: О-1,2,3; НПД – 1,6; Д-1,2,3.****Вопросы для самопроверки:**

1. Факторы, влияющие на процесс товародвижения.
2. Условия рационального построения процесса товародвижения.
3. Какое влияние оказывают на организацию процесса товародвижения размещение предприятий промышленности и сельского хозяйства и их специализация?
4. Каковы условия применения транзитной формы товародвижения?
5. Каковы условия применения складской формы товародвижения?

Задания для самостоятельной работы

После самостоятельного изучения теоретического курса студенты могут дать трактовку основным понятиям и подготовить ответы на следующие контрольные вопросы.

1. Сущность транзитной формы товародвижения и условия её применения?
2. Сущность складской формы товародвижения и условия её применения?
3. Дать определение категорий «товародвижение» и «товароснабжение» (в форме таблицы), проведите их логический анализ, установите взаимосвязь и различия в данных понятиях.

Таблица – Анализ экономических категорий «товародвижение» и «товароснабжение»

Категория	Определение	Элементы	Сходство	Различия
Товародвижение				
Товароснабжение				

Тематика рефератов, докладов:

1. Технология товародвижения. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
2. Основные участники процесса товародвижения, их назначение, роль в процессе продвижения товаров.
3. Характеристика основных форм товародвижения

Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование

Основная литература: О-1,2,3; НПД-1,6; Д-1,2,3,4.

Вопросы для самопроверки:

1. Какие функции выполняют склады оптовых предприятий торговли?
2. Каковы признаки, по которым классифицируются склады? Специализация и типизация складов
3. Чем обусловлена необходимость строительства складов при организации товародвижения?
4. Характеристика систем складирования и структура складского хозяйства.
5. Характеристика оборудования для хранения материалов. Расчет площади склада.
6. Характеристика подъемно-транспортного оборудования в складском хозяйстве и определение потребности в нем.

Темы докладов:

1. Роль и место складов в системе товародвижения.
2. Технологические и общетехнические требования к складам
3. Классификация и функции складов. Специализация и типизация складов
4. Каковы основные виды складских помещений, их рациональная взаимосвязь?

Задания для самостоятельной работы

1. Проработать литературу по теме: «Технологическое и подъемно-транспортное оборудование, используемое на торговых складах» и составить конспект

Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.

Основная литература: О-1,2,3; НПД-1,6; Д-1,2,3,4.

Вопросы для самопроверки:

1. Что обозначает понятие «складской технологический процесс», какие основные операции выполняются в ходе этого процесса?
2. Каково содержание складских операций при разгрузке товаров, какие факторы

- определяют их количество и технологию выполнения?
3. Каков порядок приемки товаров по количеству на складе
 4. Каков порядок приемки товаров по качеству на складе
 5. Какие главные факторы следует учитывать при рациональной организации хранения товаров на складах?
 6. Порядок проведения инвентаризации материальных ресурсов.
 7. Основные виды работ на складе готовой продукции.

Тематика рефератов и докладов с презентацией

1. Технология отпуска товаров со склада, условия применения.
2. Технология размещения, укладки и хранения товаров. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение.
3. Отборка товаров из мест хранения и комплектация партий отправки, организация и технология отпуска товаров со склада.
4. Методы оптовой продажи со склада в оптовых торговых предприятиях?

Задание для самостоятельной работы:

1. Ознакомьтесь с Инструкцией "О порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству" и дать письменные ответы на следующие вопросы.
 - а) кем и когда утверждена данная инструкция?
 - б) в каких случаях она применяется?
 - в) какие меры должен принять покупатель при приемке товаров от транспортного предприятия?
 - г) в каких случаях получатель груза должен потребовать от транспортного предприятия составления коммерческого акта?
 - д) где производится приемка товаров по количеству?
 - е) в какие сроки должна быть произведена приемка товаров по количеству?
 - ж) кем производится приемка товаров по количеству?
- 3) следует ли приостанавливать приемку товаров при отсутствии сопроводительных документов?
- и) как должен поступить получатель в случае обнаружения недостачи товаров?

Раздел 2 Розничная торговля

Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения

Основная литература: О-1,2; НПД-1,2,3; Д-1,3.

Темы рефератов:

1. Розничная торговая сеть: сущность, состав, классификация, виды. Территориальное размещение розничной торговой сети
2. Характеристика современных типов (форматов) магазинов
3. Специализация и типизация розничных предприятий
4. Торговое предприятие как элемент розничной инфраструктуры. Задачи розничного торгового предприятия. Форматы розничной торговли.
5. Коммерческая деятельность на предприятиях розничной торговли по реализации продовольственных (непродовольственных) товаров
6. Условия и факторы, определяющие содержание коммерческой деятельности в розничной торговле
7. Торговое обслуживание и формы розничной торговли

8. Основные торговые (коммерческие) и технологические функции розничных торговых предприятий.
9. Понятие специализации розничных торговых предприятий, признаки по которым она осуществляется.
10. Понятие типизации розничных торговых предприятий

Задания для самостоятельной работы

Задание 1:

1. Дайте характеристику магазина, укажите формат магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Задание 2.

Продолжите фразы:

1. К внемагазинным формам торговли относятся: _____
2. Примерами торговых сетей являются: _____
3. Стационарная торговая сеть представлена следующими видами торговых предприятий: _____
4. Развозная торговля осуществляется с помощью следующих средств: _____
5. Мелкороничная торговля осуществляется в следующих торговых предприятиях: _____

Задание 3.

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.

Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов

Основная литература: О-1,2; НПД-1,3,5; Д-1,3.

Вопросы для самопроверки:

1. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов.
2. Назовите основные признаки классификации торговых зданий и сооружений. Дайте характеристику отдельных видов зданий и сооружений.
3. Что включает в себя установочная площадь магазина? С помощью какого показателя рассчитывается эффективность использования торговой площади под установку оборудования?
4. На какие группы подразделяются помещения, входящие в состав магазина?
5. Какие требования предъявляются к взаиморасположению помещений магазина?
6. Почему систему «вход-выход» в магазине прямоугольной формы целесообразно размещать с правой, а не с левой фасадной стороны?
7. Что такое «размещение и выкладка товаров»?
8. Из каких зон состоит торговый зал?
9. Раскройте значение термина «правило золотого треугольника».
10. Какие основные группы помещений магазина и какая между ними функциональную связь?
11. Какие требования предъявляются к объемно-планировочных решений дома?
12. Какие есть виды технологических планировок торговых залов магазинов и когда они применяются?

Тематика докладов:

1. Устройство и планировка торгового зала и помещений для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже
2. Технологические и общетехнические требования к устройству магазинов.
3. Состав помещений магазинов, их планировка
4. Характеристика способы расстановки оборудования в торговом зале
5. Возможные варианты планировки торгового зала магазина
6. Основные требования, предъявляемые к планировке помещений магазина и обеспечивающие их рациональную взаимосвязь.
7. Эффективность использования площади торгового зала. Установочная и демонстрационная (экспозиционная) площади. Коэффициент установочной площади.

Задание для самостоятельной работы студентов:

Вариант 1

Торговое предприятие «Алиготе» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина – 2400 кв.м, торговая – 1100 кв.м., магазин имеет форму квадрата, оборудование размещено способом «радиальная решетка». Список оборудования прилагается (табл.1).

Задание 1.

1. Дайте характеристику магазина, укажите тип магазина и его специализацию.
2. Определите коэффициенты эффективности планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.
3. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования.

Таблица 1 Список оборудования в магазине

Вид оборудования	S_i – площадь единицы оборудования	Количество единиц	Количество полок в оборудовании
Стеклянные витрины	1,9 * 1,2	62	4
Стол-прилавки	1,2 * 1,5	29	-
Горки пристенные	0,9 * 1,5	104	5
Кассовые кабины	0,8 * 1,5	7	-

Задание № 2

Анализ размещения предприятий торговли в районах г. Краснодара

Нарисовать план-схему размещения торговых предприятий своего района проживания (радиус - 10-15 минут ходьбы от дома). Провести анализ по плану:

1. Общее количество магазинов;
 - продовольственных;
 - непродовольственных.
2. Определить типы, специализацию магазинов и соответствие ассортимента и услуг этому типу. Если, какой-либо магазин не соответствует ни одному изученному Вами типу, указать причину несоответствия.

Ответить на следующие вопросы:

1. Где Ваша семья делает покупки продовольственных, промышленных товаров (одежда, обувь, хозяйственные товары, бытовая техника)?
2. Почему предпочитаете эти магазины?
3. Каких, на Ваш взгляд, торговых предприятий не хватает в Вашем районе?

Определить:

1. Тип магазина;
2. Ассортимент;

3. Методы обслуживания;
 4. Площадь торгового зала;
 5. Наличие дополнительных услуг;
 6. Уровень цен.
- Сделать выводы.

Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

Основная литература: О-1,2; НПД-1,3,5; Д-1,3,5.

Тематика докладов:

1. Размещение и выкладка товаров в торговом зале.
2. Методы продажи товаров и их сравнительная характеристика. Внедрение современных форм торгового обслуживания
3. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями. Торговое обслуживание: понятие, назначение, формы.
4. Порядок размещения отделов и секций их целесообразность с позиций современных требований и рекомендации мерчендайзинга.
5. Схема размещения товарных групп, традиционный или мерчендайзинговый подходы.
6. Рациональность места расположения конкретных магазинов

Задания для самостоятельной работы:

Задание 1

Продажи товара А катастрофически пошли на спад, а на складе остались его большие запасы. Что может сделать мерчендайзер для спасения своего магазина?

1. Переместить товар на «ударное» место, в центр покупательского внимания.
2. Поднять товар на полку на уровне глаз или на спецстенд рядом с кассой.
3. Дать дополнительную подсветку.
4. Снабдить полку дополнительными элементами оформления, плакатами.
5. Организовать несколько точек продаж по всему магазину.
6. Составить план и применить все эти решения.
7. Если продажи падают, то за дело должен взяться маркетолог, а мерчендайзинг не поможет.

Задание 2

Изучить Закон РФ "О защите прав потребителей" (в ред. Федеральных законов от 16.10.2006 N 160-ФЗ) на основании изученного Закона дать ответы по следующим ситуациям.

Ситуация 1. Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить потребителю?

Ситуация 2. Покупатель на следующий день после покупки коробки шоколадных конфет обратился в магазин с требованием расторжения договора купли-продажи, поскольку приобретенные конфеты оказались с просроченным сроком годности и стали жесткими. Администрация магазина отказала покупателю в удовлетворении его требований, так как он не предъявил кассового чека. Кто прав в данной ситуации?

Ситуация 3. Покупательница решила приобрести магнитофон и обратилась к продавцу с просьбой о консультации по выбору модели, но продавец не смог квалифицированно дать консультацию по данному вопросу. Что делать в данной ситуации?

Ситуация 4. Покупательница в отделе парфюмерно-косметических товаров магазина попросила продавца продать ей крем для нормальной кожи. Продавец порекомендовала ей один из видов импортного крема, аннотация к которому была на английском языке. Однако продавец была уверена в назначении крема и покупка состоялась. После нескольких дней применения крема кожа стала очень сухой и в некоторых местах начала шелушиться. Как Вы расцениваете данную ситуацию?

Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта

Основная литература: О-1,2; НПД-1,3; Д-3,5.

Тематика докладов:

1. Организационно-техническая подготовка к строительству и реконструкции предприятия
2. Способы строительства.
3. Этапы приемки законченного строительства или реконструкции предприятия
4. Основные принципы и этапы проектирования предприятий торговли. Виды проектов
5. Характеристика хозяйственного и подрядного способов строительства.
6. Организация работы рабочей комиссии при приемке в эксплуатацию торгового здания или сооружения?
7. Порядок проведения реконструкции.

Задание для самостоятельной работы:

Задание 1:

На основе анализа состояния торговой сети и торгового обслуживания в магазинах, методик оценки экономической и социальной эффективности дать характеристику состояния торговой сети и оценить ее соответствие требованиям, предъявляемым к торговым объектам. Какие нарушения и недостатки Вы отмечаете? Какие факторы повлияли на строительство магазинов, торговых и торгово-развлекательных центров и других объектов.

Задание 2:

Какие пути дальнейшего развития магазинов и складов Вы видите? Отметьте основные проблемы, с которыми сталкивается предприниматель при строительстве, реконструкции зданий и сооружений? Каковы возможные пути разрешения проблем. Какие изменения, по Вашему мнению, могут произойти в перспективе? Какие типы торговых предприятий будут развиваться в перспективе?

Учебно-методические материалы для самостоятельной и аудиторной работы обучающихся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации.

Для лиц с нарушениями зрения: в форме электронного документа; в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха и нарушениями опорно-двигательного аппарата: в форме электронного документа; в печатной форме.

4.8 Материально-техническое обеспечение дисциплины

Для реализации дисциплины «Организация, технология, проектирование торговых предприятий» используются учебные аудиторию для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, оборудованные мультимедийным оборудованием и

учебно-наглядными пособиями, для практических занятий, групповых и индивидуальных консультаций, выполнения курсовых работ, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.

Освоение дисциплины лицами с ограниченными возможностями здоровья и инвалидами осуществляется с использованием средств обучения общего и специального назначения с учетом рекомендаций медико-социальной экспертизы, программы реабилитации инвалида с учетом индивидуальных психофизических особенностей на основании заявления студента.

V. ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Тематический план изучения дисциплины «Организация, технология, проектирование торговых предприятий» для студентов **очной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, таблица 5.1

Таблица 5.1

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час									Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)	
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ					Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
					лекции	практические занятия								
Семестр 5 Раздел 1 Оптовая торговля														
Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики	2	2	-	4		Д.и/2	-	-	-	-	Лит., П.з	4,75	-	Входной контроль, подготовка докладов, собеседование, деловая игра
Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики	4	6	-	10	И.л./2	К.з/2	-	-	-	-	Лит., П.з	5	-	коллоквиум, рефераты, тесты, ситуационные задания, кейс
Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли	2	4	-	6	-		-	-	-	-	Лит., П.з	6	-	коллоквиум, рефераты, доклады, деловая игра, тесты
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	2	4	-	6	И.л./2		-	-	-	-	Лит., П.з	4	-	собеседование, доклады, тесты,
Тема 5 Товарные	2	6	-	8	-	С.З./4		-	-	-	Лит.,	5	-	круглый стол, рефераты,

склады, устройство, планировка и технологическое оборудование											П.з			тесты, ситуационные задания,
Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	2	6	-	8	-	-	-	-	-	-	Лит., П.з	5	-	коллоквиум, доклады, тесты
Итого:	14	28	-	42	4	8	-	-	-	-	-	29,75	-	
Всего за семестр				42				0,25				29,75		72
Семестр 6 Раздел 2 Розничная торговля														
Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	4	8	-	12							Лит. П.з.	20		собеседование, рефераты, ситуационные задания, тесты
Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов	4	8	-	12	И.л./ 2	Д.и./4					Лит. П.з.	15		коллоквиум, тесты, ситуационные задачи, доклады, деловая игра
Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателя	4	10	-	14	И.л./ 2	К.з./ 4					Лит. П.з.	28,5		собеседование, тесты, ситуационные задачи, рефераты, творческое задание, мини-кейс,

телей														
Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта	2	2	-	4							Лит. П.з.	20		собеседование, тесты, доклады
	14	28	-	42	4	8						83,5		экзамен
Курсовая работа							<i>0,5</i>	<i>1,0</i>				<i>18</i>		
Экзамен									<i>2,0</i>	<i>0,35</i>			<i>32,65</i>	
Всего за семестр				<i>42</i>			<i>0,5</i>	<i>1,0</i>	<i>2,0</i>	<i>0,35</i>		<i>101,5</i>	<i>32,65</i>	<i>180,0</i>
Всего по дисциплине				<i>84</i>			<i>0,5</i>	<i>1,25</i>	<i>2</i>	<i>0,35</i>		<i>131,25</i>	<i>32,65</i>	<i>252</i>

Тематический план изучения дисциплины «Организация, технология, проектирование торговых предприятий» для студентов **заочной формы обучения** представляет содержание учебной дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием часов и видов занятий, контактной и самостоятельной работы, формы контроля, **таблица 5.2**

Таблица 5.2

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час									Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Катгэкз	Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы					Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катг	Консультация перед экзаменом, КЭ	формы		в семестре, час	контроль/СР в сессию		
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы / часы лекции практика									
Раздел 1 Оптовая торговля														
Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики		2	-	2		Д.и./2	-	-	-	-	Лит., П.з.	8	-	самостоятельная работа, контрольная

														работа
Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики	2	2	-	4	И.л./2	-	-	-	-	-	Лит., П.з	8	-	самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли	-	2	-	2	-	С.з./2	-	-	-	-	Лит., П.з	10	-	самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	2	2	-	4	И.л./2		-	-	-	-	Лит., П.з	8	-	самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	-	2	-	2	-	С.з./2		-	-	-	Лит., П.з	10	-	самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	2	2	-	4	-	-	-	-	-	-	Лит., П.з	10	-	самостоятельная работа, контрольная работа
	6	12		18	4	4	-		-	-	-	54		
Всего за семестр				18								54		72
Раздел 2 Розничная торговля														
Тема 7. Розничные торговые	2	2		4	И.л./2						Лит., П.з	51		самостоятельная

предприятия, их классификация, функции и принципы размещения														работа, контрольная работа
Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов	2	2		4	И.л./2	С.з./2					Лит., П.з	31,15		самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	2	2		4		С.з./2					Лит., П.з	45,0		самостоятельная работа, контрольная работа
Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта	-	2		2							Лит., П.з	35		самостоятельная работа, контрольная работа
Итого	6	8	-	14	4	4						134,5		
Курсовая работа	-	-	-	-	-	-	0,5	1,25	-	-	-	18	-	
Экзамен	-	-	-	-	-	-		-	2	0,35	-		9,4	
Всего за семестр				14			0,5	1,25	2	0,35		152,5	9,4	180
Всего по дисциплине			-	32	-	-	0,5	1,25	2	0,35	-	206,5	9,4	252

Таблица 5.3 - Тематический план изучения дисциплины «Организация, технология, проектирование торговых предприятий» для студентов очно-заочной формы обучения

Наименование разделов и тем	Контактная работа, час									Контактная работа по промежуточной аттестации в период экз. сессии, Каттэкз	Самостоятельная работа*			Формы текущего контроля (КСР)
	Аудиторные часы						Индивидуальная консультация, ИК	Контактная работа по промежуточной аттестации, Катт	Консультация перед экзаменом, КЭ		Формы	в семестре, час	контроль/СР в сессию	
	лекции	практические занятия	лабораторные работы	всего	в т.ч. интерактивные формы /часы									
					лекции	практические занятия								
Семестр 5 Раздел 1 Оптовая торговля														
Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики	1	2	-	3			-	-	-	-	Лит., П.з	6	-	подготовка докладов, собеседование, деловая игра
Тема 2 Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики	1	2	-	3	-	К.з/2	-	-	-	-	Лит., П.з	6	-	коллоквиум, рефераты, тесты, ситуационные задания, кейс
Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли	1	2	-	3	-		-	-	-	-	Лит., П.з	10	-	коллоквиум, рефераты, доклады, деловая игра, тесты
Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	1	2	-	3	-		-	-	-	-	Лит., П.з	8	-	собеседование, доклады, тесты,
Тема 5 Товарные склады, устройство, планировка и технологическое оборудование	2	2	-	4	И.л./2	С.з./2		-	-	-	Лит., П.з	12	-	круглый стол, рефераты, тесты, ситуационные задания,
Тема 6. Технология и организа-	2	2	-	4	И.л./2	-	-	-	-	-	Лит., П.з	9,75	-	коллоквиум, доклады, тесты

ция складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.														
Итого:	8	12		20	4	4		0,25				51,75		72
Семестр 6 Раздел 2 Розничная торговля														
Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	2	8	-	10								Лит. П.з.	20	собеседование, рефераты, ситуационные задания, тесты
Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов	4	8	-	12	И.л./ 4	Д.и./4						Лит. П.з.	19	коллоквиум, тесты, ситуационные задачи, доклады, деловая игра
Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	4	8	-	12	И.л./ 2	М.к 4						Лит. П.з.	28,5	собеседование, тесты, ситуационные задачи, рефераты, творческое задание, мини-кейс,
Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация	2	2	-	4								Лит. П.з.	20	собеседование, тесты, доклады

их строительства и капитального ремонта														
	12	26	-	38	6	8						87,5		экзамен
Курсовая работа							<i>0,5</i>	<i>1,0</i>				18		
Экзамен									<i>2,0</i>	<i>0,35</i>			32,65	
Всего за семестр				38			<i>0,5</i>	<i>1,0</i>	<i>2,0</i>	<i>0,35</i>		105,5	32,65	
Всего по дисциплине				58			<i>0,5</i>	<i>1,25</i>	<i>2,0</i>	<i>0,35</i>		157,25	32,65	252

*Формы самостоятельной работы и затраты времени студентов на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной, курсовой, расчетной работы и др.) по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» определены в «Методическом пособии по организации самостоятельной работы» для студентов направления подготовки программы бакалавриата 38.03.06 Торговое дело направленность (профиль) программы «Коммерция» (<http://vrgteu.ru>).

Затраты времени на самостоятельное выполнение конкретного содержания учебного задания (контрольной работы и др.) определяются преподавателем, ведущим занятия по дисциплине, эмпирически.

Таблица 5.4 Сокращения, используемые в Тематическом плане изучения дисциплины

Сокращение	Вид работы
Лит	Работа с литературой
П.з.	Практические занятия
С.з.	Ситуационные задания
Д.и.	Деловая игра
И.л.	Интерактивная лекция
М.к.	Мини-кейс

VI. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

Фонд оценочных средств по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» разработан в соответствии с требованиями Положения «О фонде оценочных средств в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова». Оценочные средства хранятся на кафедре, обеспечивающей преподавание данной дисциплины.

Планируемые результаты обучения студентов по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» представлены в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины».

Типовые контрольные задания по дисциплине Организация, технология и проектирование торговых предприятий, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности включают в себя:

1. Диагностическое тестирование входного контроля уровня подготовки обучающихся или уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин

Тесты:

1. К коммерческим процессам относятся:

- а) погрузка и разгрузка товаров
- б) хранение товаров
- в) изучение и прогнозирование спроса
- г) подсортировка товаров
- д) заключение договоров на поставку товаров
- е) рекламно-информационная работа

2. В понятие хозяйственных связей между поставщиками и покупателями входят:

- а) организационные взаимоотношения поставщиков и покупателей
- б) экономические отношения поставщиков и покупателей
- в) коммерческие взаимоотношения поставщиков и покупателей
- г) административно-правовые отношения поставщиков и покупателей
- д) совокупность хозяйственных отношений поставщиков и покупателей в процессе поставок товаров

3. Коммерческая деятельность - это: (укажите лишнее)

- а) купля-продажа товаров
- б) удовлетворение спроса потребителей
- в) получение прибыли
- г) исследование рынка

4. Торговый ассортимент представляет собой:

- а) совокупность товаров, выпущенных предприятием-изготовителем за определенный период времени;
- б) совокупность товаров, представленных на рынок предприятием-изготовителем;
- в) совокупность товаров, находящихся на рынке;
- г) совокупность товаров, предназначенных для реализации в торговых предприятиях

5. Последовательность элементов, составляющих содержание коммерческой деятельности

- а) установление хозяйственных и партнерских связей с субъектами рынка
- б) изучение и анализ источников закупки товаров
- в) согласование связи производства с потреблением товаров
- г) осуществление купли и продажи товаров с учетом рыночной среды
- д) расширение существующих и перспективное развитие целевых рынков товаров
- е) увеличение оборота, валового дохода и сокращение издержек обращения

2. Тематика курсовых работ

Согласно учебному плану, по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» предусмотрена курсовая работа.

Примерная тематика курсовых работ:

1. Государственное регулирование торговли: основные принципы, методы и содержание
2. Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика коллективных предприятий частного сектора на основе объединения лиц.
3. Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика коллективных предприятий частного сектора на основе объединения капиталов.
4. Оптовая торговля: её роль и функции в системе хозяйственных отношений
5. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий
6. Оптовые предприятия: классификация, их типы и виды, роль оптовых предприятий в процессе товародвижения
7. Основные направления развития оптовой торговли в рыночной экономике, ее цели, задачи и функции.
8. Характеристика организаций оптового оборота на потребительском рынке
9. Характеристика основных торгово-посреднических структур
10. Основы технологии и организации товародвижения.
11. Товародвижение: понятие, цель, основные участники и факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения (на примере конкретной организации).
12. Товароснабжение в сфере торговли: понятие, задачи, рациональная организация. Размер поставки и частота завоза (на примере конкретной организации).
13. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть (на примере конкретной организации).
14. Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, принципы, структура (на примере конкретной организации).
15. Роль складов в процессе товародвижения, их назначение, функции, классификация (на примере конкретной организации).
16. Структура складских помещений; основные параметры склада. Требования к устройству и проектированию складов и их размещению. Методика расчета потребности в складской площади (на примере конкретной организации)
17. Складской технологический процесс, его составные части и принципы его организации (на примере конкретной организации).
18. Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение (на примере конкретной организации).
19. Основные тенденции в технике складирования. Принципы складирования (на примере конкретной организации).
20. Технология приемки товаров по количеству и качеству на складе. Организация операций приемки (на примере конкретной организации).
21. Технология перемещения груза внутри склада. Средства транспортировки, складирования и отборки
22. Организация и перспективы развития «пакетных» и «контейнерных» систем грузовой переработки товарных потоков
23. Подъёмно-транспортное оборудование и его роль в технологическом процессе на складе
24. Весоизмерительное и фасовочное оборудование складов
25. Организация и технология отпуска товаров со склада.
26. Принципы размещения розничной торговой сети. Основные требования, предъявляемые к современным предприятиям розничной торговли (на примере конкретной организации). Обоснование современных направлений в проектировании

складских предприятий

27. Понятие торгово-технологического процесса в магазине и его классификация (на примере конкретной организации).

28. Формы и методы розничной продажи товаров (на примере конкретной организации).

29. Содержание торгово-технологического процесса продажи товаров в магазине. Организация услуг (на примере конкретной организации).

30. Рациональное размещение товаров в торговом зале магазина. Основные требования к размещению товаров (на примере конкретной организации).

31. Технологические операции по поступлению и приемке товаров в розничных торговых предприятиях (на примере конкретной организации). Документальное оформление (на примере конкретной организации)..

32. Организация транспортно - экспедиционного обслуживания торговых предприятий. Технология разгрузки транспортных средств и внутрискладское перемещение грузов.

33. Тара, значение, классификация и основные виды тары. Требования, предъявляемые к таре (на примере конкретной организации).

34. Роль тары в процессе товародвижения. Классификация и характеристика основных видов. Стандартизация и унификация тары

35. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств (на примере конкретной организации).

36. Классификация предприятий розничной торговли: основные признаки, характеристика

37. Розничная торговая сеть, её структура, перспективы развития розничной торговой сети

38. Устройство магазинов: основные требования, состав и взаимосвязь помещений магазина (на примере конкретной организации).

39. Технология размещения товаров в торговом зале магазина при формировании ассортимента. Оптимизация выкладки товаров на торговом оборудовании в магазине с учетом принципов и методов мерчандайзинга (на примере конкретного магазина)

40. Организация и технология розничной продажи товаров Услуги, оказываемые покупателям магазинов, их виды и характеристика (на примере конкретной организации).

41. Общие требования к проектированию предприятий торговли. Основные направления взаимосвязи технологических и проектных решений для рентабельного функционирования предприятий торговли (на примере конкретной организации).

42. Внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, основанных на мерчандайзинговом подходе. Услуги, оказываемые покупателям магазинов, их виды и характеристика (на примере конкретной организации).

43. Торгово-технологический процесс магазина: понятие, классификация. Структура торгово-технологического процесса, его характеристика (на примере конкретной организации).

3 Вопросы к зачету (5 семестр)

Номер вопроса	Перечень вопросов к экзамену, зачету, зачету с оценкой
1.	Что представляет собой технологический процесс товародвижения, какие операции он включает?
2.	Каковы основные участники процесса товародвижения и их роль?
3.	Какие факторы следует учитывать при выборе оптимальных каналов товародвижения?

4.	Какие возможны каналы продвижения товара до потребителя?
5.	На каких принципах базируется формирование эффективного технологического процесса товародвижения?
6.	Чем обусловлена необходимость строительства складов при организации товародвижения?
7.	Каковы признаки, по которым классифицируются склады?
8.	Каковы основные виды складских помещений, их рациональная взаимосвязь?
9.	Что обозначает понятие «складской технологический процесс» и какие основные операции выполняются в ходе его?
10.	На каких принципах базируется рациональный складской технологический процесс?
11.	Какие возможны варианты схем технологического процесса на складах?
12.	Каково содержание складских операций, при разгрузке товаров, какие факторы определяют их количество и технологию выполнения?
13.	Каков порядок приемки товаров по количеству и качеству на складе?
14.	Какие выполняются технологические операции по хранению товаров на складах и какие главные факторы следует учитывать при рациональной их организации?
15.	Какие возможны варианты технологии отпуска товаров со склада, условия применения каждого из них?
16.	Возникновение технологии как науки и ее связь с другими науками.
17.	Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, признаки, структура.
18.	Роль складов в процессе товародвижения, их назначение, функции, классификация.
19.	Товародвижение: понятие, цель, основные участники процесса и факторы
20.	Основные направления развития оптовой торговли в рыночной экономике, ее цели, задачи и функции
21.	Сущность и задачи процесса складирования и продажи.
22.	Сущность и основные элементы общего технологического процесса на складе.
23.	Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение.
24.	Основные тенденции в технике складирования.
25.	Современные виды технологического оборудования, применяемые при складировании. Эффективность их применения в технологиях доставки грузов.
26.	Структура площадей и принцип рационального использования зон хранения и продажи.
27.	Сущность и задачи процессов перемещения груза внутри склада.
28.	Средства транспортировки и разгрузки.
29.	Структура складских помещений; основные параметры склада. Методика расчета потребности в складской площади.
30.	Характеристика операций технологического процесса товародвижения
31.	Специфика хранения непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение.
32.	Подготовка продукции к отправке, отгрузке потребителям. Выбор оптимального вида транспорта. Технология и организация доставки товаров
33.	Роль основных участников процесса товародвижения
34.	Основные операции «складского технологического процесса»
35.	Факторы, определяющие количество и технологию выполнения операций при разгрузке товаров
36.	Порядок приемки товаров по качеству на складе

37.	Факторы, учитываемые при рациональной организации технологических операций по хранению товаров на складе
38.	Операции отпуска товаров со склада
39.	Связь технологии с другими науками.
40.	Характеристика основных организационно-правовых форм торговых предприятий
41.	Основные принципы и методы управления коммерческой деятельностью
42.	Понятие среды коммерческого предприятия
43.	Характеристика основных видов рисков, способы снижения рисков
44.	Понятие коммерческой тайны, способы защиты
45.	Основные пути снижения риска, их достоинства и недостатки
46.	Характеристика торговых предприятий по объединению лиц
47.	Характеристика торговых предприятий по объединению капитала
48.	Объекты коммерческой деятельности: их виды, характеристика
49.	Основное отличие полного товарищества от товарищества на вере
50.	Понятие «коммерческая информация», источники ее получения
51.	Понятие «сделка» в коммерческой деятельности и ее виды, формы
52.	Оптовые предприятия, их функции. Основные признаки классификации оптовых предприятий
53.	Формы и методы оптовой продажи товаров
54.	Торгово-посреднические структуры: их виды, необходимость использования оптовых посредников в процессе товародвижения.
55.	Организаторы оптового оборота
56.	Биржи как элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
57.	Аукционы -элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
58.	Классификация, виды оптовых предприятий, их функции
59.	Понятие и сущность товародвижения, его формы
60.	Технология товародвижения. Формы товародвижения. Основные звенья процесса товародвижения

Практические задания к зачету

1.	<p>При обнаружении при приемке товаров недостачи количества транспортных единиц следует:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) вернуть товар поставщику как недоукомплектованный б) предъявить претензию поставщику за недопоставку в) приостановить приемку и составить односторонний акт г) принять товар на ответственное хранение до приезда представителя поставщика.
2.	<p>Назовите методы оптовой продажи товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) личный отбор товаров представителем покупателя; б) письменные, телеграфные и телефонные заказы; в) через передвижные склады и разъездных товароведов; г) путем отправления почтовых посылок д) самообслуживание.
3.	<p>Внутрискладской технологический процесс подразделяется на следующие основные части:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) разгрузка транспортных средств, приемка товаров по качеству, приемка товаров по количеству; б) разгрузка транспортных средств, размещение товаров на хранение; в) поступление (приемка) товаров, хранение товаров;

	г) поступление (приемка) товаров, хранение товаров и отпуск товаров со склада.
4.	Способы штабельной укладки товаров? а) прямая укладка; а) в перекрестную клетку; а) в обратную клетку; а) навалом.
5.	Поставщик товара отказывается явиться на составление коммерческого акта на недостачу товаров. Перечислите последовательность действий материально-ответственных лиц (менеджеров) при сложившейся ситуации: а) товар возвращается поставщику б) акт составляется в одностороннем порядке покупателем в) акт составляется в составе комиссии, где имеются независимые представители из других предприятий и организаций
6.	Чем отличаются между собой склады высшей категории? а) Тип здания б) Качество коммуникаций в) Качество пола г) Наличие систем контроля входа и выхода сотрудников д) Нет верных ответов
7.	Какова наиболее распространенная сетка колонн на складе? а) 6 *6 б) 18*18 в) 14*14 г) 12 * 12
8.	Дайте определение понятию «товарный склад» а) устройство для бесперебойного снабжения потребителя б) устройство для складирования товаров в) устройство для производственной доработки товаров
9.	Рампа – это: а) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной более 6 м; б) устройство для удобства проведения погрузочно-разгрузочных работ, представляющее собой платформу шириной 2,5-6 м; в) помещение для приемки товаров прибывших в нерабочее время; г) помещение для приемки и распаковки товаров
10.	Методы оптовой продажи со склада: а) по личной отборке покупателями, б) без участия в расчетах, в) через прилавок, г) островная, д) самообслуживание.
11.	Перечислите основные преимущества склада общего пользования: а) высокая степень контроля над операциями; гибкость по отношению к общей политике организации; наличие самого современного оборудования и использование передовых методов при проведении складских операций; б) высокая степень контроля над операциями; гибкость по отношению к общей политике организации; нематериальные выгоды (имидж, впечатление надежности и стабильности); в) гибкость, позволяющая учитывать изменяющийся спрос; наличие самого современного оборудования и использование передовых методов при проведении складских операций; облегчение доступа к более широкому

	<p>географическому региону;</p> <p>г) гибкость, позволяющая учитывать изменяющийся спрос; высокая степень контроля над операциями; нематериальные выгоды (имидж, впечатление надежности и стабильности);</p> <p>д) верного ответа нет.</p>
12.	<p>Что такое склад?</p> <p>а) устройство для бесперебойного снабжения товарами потребителей</p> <p>б) устройство для складирования товаров</p> <p>в) устройство, предназначенное для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже</p> <p>г) все ответы верны</p>
13.	<p>Складскую форму товародвижения целесообразно использовать:</p> <p>а) при поставке в розничную торговую сеть товаров простого ассортимента;</p> <p>б) если минимальные нормы отгрузки производственного предприятия превышают объемы закупок розничного торгового предприятия;</p> <p>в) при поставке в розничную торговую сеть товаров сложного ассортимента, требующих подсортировки;</p> <p>г) при поставке в розничную торговую сеть товаров длительного хранения</p> <p>д) при поставке товаров в районы с высокой плотностью населения</p>
14.	<p>Кольцевой маршрут движения автомобильного транспорта это:</p> <p>а) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно</p> <p>б) доставка товаров транспортом поставщика</p> <p>в) маршрут следования автомобиля по замкнутому контуру, соединяющему поставщика и покупателей</p>
15.	<p>Прогрессивные технологии товародвижения включают следующие направления:</p> <p>а) контейнерная технология доставки</p> <p>б) «сквозная технология», доставка в таре-оборудовании</p> <p>в) складская форма доставки</p> <p>г) пакетный способ</p> <p>д) централизованная доставка товаров</p>
16.	<p>На процесс товародвижения влияют следующие факторы:</p> <p>а) производственные и транспортные;</p> <p>б) степень сложности ассортимента товаров и физико-химические свойства товаров;</p> <p>в) социально-экономические факторы (денежные доходы, численность, половозрастной и национальный состав населения) и профессиональная подготовка населения;</p> <p>г) направление моды.</p>
17.	<p>Классификация по форме товародвижения включает:</p> <p>а) оптовая торговля, розничная торговля;</p> <p>б) транзитная, складская;</p> <p>в) централизованная, децентрализованная;</p> <p>г) однозвенная, многозвенная.</p>
18.	<p>Процесс физического перемещения товаров от производителя в места продажи или потребления - это ...</p> <p>а) товародвижение</p> <p>б) товароснабжение</p> <p>в) транспортирование</p>
19.	<p>Виды звенности товародвижения:</p> <p>а) складская, транзитная;</p> <p>б) торговая и организационная;</p> <p>в) торговая и складская;</p>

	г) торгово-организационная и складская.
20.	Децентрализованная доставка – это доставка, которая осуществляется: а) силами и за счет товарополучателя; б) силами и за счет поставщиков; в) одинаковыми партиями; г) через распределительный склад
21.	Понятие товародвижения это: а) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до организаторов оптовой торговли; б) комплекс коммерческих и технологических операций по доведению товаров до предприятий оптовой торговли; в) процесс доведения товаров из сферы производства в сферу потребления; г) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей до поставщиков
22.	Какое определение маятникового маршрута движения автомобильного транспорта правильно? а) путь следования к потребителям продукции б) путь следования между двумя пунктами повторяется неоднократно в) путь следования от автохозяйства к потребителю г) путь следования от ж/д станции до оптового предприятия
23.	Каналы распределения характеризуются: а) числом посредников. б) числом конечных потребителей. в) числом производителей товара.
24.	Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения? а) товар от производства до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена б) товар от производителя доставляется розничному предприятию на прямую без складских звеньев в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звеньев г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев
25.	В зависимости от рода товаров и услуг, которыми занимается биржа, различают а) товарные, б) биржа путешествий в) фондовые биржи; г) биржи труда. д) биржа инноваций
26.	Различают следующие виды организаторов оптового товарооборота: а) оптовые базы, оптовые склады, дистрибьюторы б) агенты, коммивояжеры, разъездные товароведы в) товарные биржи, торговые дома, выставки-продажи, ярмарки, аукционы, оптовые продовольственные рынки г) специализированные, посреднические, транзитно-перевалочные
27.	В чем заключается сущность аукциона английского типа? а) начальная ставка за товар очень высока. Цену снижают до тех пор, пока кто-либо из участников не приобретет товар по данной цене; б) начальная ставка за товар невысокая. Цена возрастает в ходе аукционного торга до предложения наивысшей цены; в) все покупатели предлагают свои ставки за товар одновременно, товар продается тому, кто предложит наибольшую цену;

	г) проводится государственными организациями с целью продажи конфискованных, невостребованных и неоплаченных товаров, заложенного и не выкупленного имущества.
28.	Биржевые товары представляют собой: а) товары с уникальными, специфическими свойствами и качественными характеристиками; б) продовольственные и непродовольственные товары; в) взаимозаменяемые товары, которые могут быть сравнимы по их функциональному назначению, качествам, характеристикам и цене; г) сельскохозяйственная продукция, цветные металлы.
29.	Оптовая ярмарка представляет собой: а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров; б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам; в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками; г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства.
30.	. Оптовая ярмарка представляет собой: а) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу взаимозаменяемых товаров; б) постоянно или периодически действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров различных отраслей по образцам, каталогам; в) постоянно действующий оптовый рынок, обеспечивающий продажу товаров, обладающих уникальными, особыми свойствами и высокохудожественными характеристиками; г) постоянно действующий оптовый рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия с целью стимулирования сельскохозяйственного производства
31.	Функции предприятий оптовой торговли: а) кредитование товаропроизводителей; б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров; в) формирование рационального товарного ассортимента; г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей.
32.	Установление договорных отношений по поставкам товаров между поставщиками и розничными торговыми предприятиями называют.....связями.
33.	Решить ситуацию: ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевичка». <i>Задание:</i> Составить коммерческое предложение от имени ООО «Кондитер» универсаму «Магнит», а затем договор поставки на текущий год.
34.	. Решить ситуацию: Представитель универсама товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универсама. Закупка товаров на фирме «Радуга осуществляется» в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение

16.	Оптовые структуры общенационального масштаба и регионального уровня. Независимые оптовики
17.	Предприятия, ведущие торгово-посредническую деятельность оптом, торгово-распределительные центры, торговые дома, ассоциации,
18.	Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров
19.	Формирование ассортимента товаров и управление товарными запасами на предприятиях оптовой торговли
20.	Организация коммерческой работы на оптовом предприятии
21.	Независимые торгово-посреднические структуры
22.	Оптовые предприятия, их виды, функции, классификация
23.	Характеристика работы товарных бирж
24.	Организаторы оптового оборота, их виды, функции
25.	Сущность хозяйственных связей и формирование их. Источники закупки товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
26.	Инфраструктура оптовой торговли: биржи, ярмарки, выставки, аукционы, продовольственные рынки
27.	Склад: понятие, назначение, функции, классификация. Роль, назначение и функции товарных складов в системе товародвижения, их классификация
28.	Роль, назначение и классификация и функции товарных складов
29.	Технологические и общетехнические требования к устройству складов и функции складов. Параметры склада. Методики расчета потребности в складской площади
30.	Специализация и типизация складов. Структура складских помещений и площадей. Особенности устройства и технологической планировки складов.
31.	Торгово-технологический процесс на складе: понятие, назначение, содержание, принципы его организации. Принципы и особенности его организации и управления
32.	Организация и технология операций по поступлению и приемке товаров. Требования нормативных документов по приемке. Основные правила и методы приемки по количеству и качеству
33.	Технология размещения, укладки и хранения товаров. Штабельный и стеллажный способы укладки товаров на хранение
34.	Отборка товаров из мест хранения и комплектация партий и отправки. Организация и технология отпуска товаров со склада
35.	Организация управления торгово-технологическим процессом на складе. Структура аппарата склада и функции его работников.
36.	Функции, цели, задачи розничной торговли. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Основные виды розничной торговли, их характеристика
37.	Понятие розничной торговой сети: сущность, состав, виды, принципы размещения. Территориальное размещение розничной торговой сети: факторы, влияющие на размещение
38.	Классификация и функции розничных торговых предприятий. Франчайзинговые отношения в торговле
39.	Понятие специализации и типизации предприятий. Стационарная и нестационарная торговая сеть. Мелкорозничная торговая сеть, ее роль в торговом обслуживании населения
40.	Современные форматы предприятий торговли: гипермаркеты, супермаркеты, магазины шаговой доступности, торговые центры
41.	Понятие и содержание процесса доставки товаров в розничную сеть. Способы доставки товаров: сущность, виды, основные операции, методы. Маршруты завоза товаров

42.	Понятие товароснабжения розничной торговой сети, факторы влияния Принципы организации товароснабжения розничных торговых предприятий
43.	Сущность и основные требования, предъявляемые к организации товароснабжения Транзитная и складская формы товароснабжения розничных предприятий
44.	Требования к устройству магазинов: технологические, архитектурно-строительные, экономические и санитарно-гигиенические. Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
45.	Характеристика помещений по функциональному назначению: торговые, для приемки, хранения и подготовки товаров к продаже, вспомогательные, административно-бытовые, технические
46.	Торгово-технологический процесс, его особенности Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли
47.	Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров
48.	Особенности предреализационной подготовки различных товарных групп. Организация и технология приемки товаров; хранение товаров и подготовка их к продаже.
49.	Методы продажи товаров. Содержание торгово-технологического процесса продажи товаров в магазине. Услуги, оказываемые покупателям торговыми предприятиями
50.	Проект, проектирование: основные понятия. Виды проектов. Принципы проектирования. Стадии и этапы проектирования предприятия. Методы проектирования
51.	Организация капитального строительства и ремонта предприятий: понятие, назначение, отличия. Способы строительства. Реконструкция и ремонт предприятия торговли. Собственное строительство, девелоперство: понятия, общность, различия.
52.	Понятие коммерческого риска. Способы снижения риска.
53.	Коммерческий риск, методы снижения риска
54.	Государственное регулирование торговли, его цели и задачи.
55.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности на основе объединения капиталов
56.	Отличительные особенности функционирования аукционов
57.	Товарные ярмарки и выставки, их роль и значение в торговой деятельности
58.	Понятие договора, структура, порядок заключения, изменение, расторжение договора. Виды коммерческих договоров
59.	Понятие о товароснабжении розничной торговой сети
60.	Организация подготовки товаров к продаже, содержание операций.
61.	Источники закупки товаров. Методы поставки товаров оптовым покупателям и оказываемые им услуги
62.	Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности на основе объединения капиталов
63.	Состав, планировка торгового зала магазина и взаимосвязь помещений магазина
64.	Характеристика помещений по функциональному назначению: торговые, вспомогательные, административно-бытовые, технические
65.	Организация и технология приемки товаров; хранение товаров и подготовка их к продаже.
66.	Мелкорозничная торговая сеть, ее роль в торговом обслуживании населения
67.	Организация размещения и выкладки товаров в торговом зале с учетом правил мерчандайзинга

68.	Основные правила и методы приемки по количеству и качеству
69.	Основные тенденции в совершенствовании тары, мероприятия по сокращению расходов и потерь по таре
70.	Аукционы -элемент инфраструктуры коммерческой деятельности
71.	Классификация, виды оптовых предприятий, их функции
72.	Понятие и сущность товародвижения, его формы

Практические задания к экзамену:

1.	<i>Коммерческая деятельность – это: (укажите лишнее)</i> а) купля-продажа товаров; б) удовлетворение спроса потребителей; в) получение прибыли; г) исследование рынка.
2.	<i>К коммерческим процессам относятся:</i> а) погрузка и разгрузка товаров; б) хранение товаров; в) изучение и прогнозирование спроса; г) подсортировка товаров; д) заключение договоров на поставку товаров; е) рекламно-информационная работа.
3.	<i>Определите отличие товарищества от общества:</i> а) товарищество – это объединение лиц, общество – это объединение капиталов; б) в степени ответственности перед кредиторами; в) товарищество – это объединение капиталов, общество – это объединение лиц; г) нет отличий.
4.	<i>Для акционера как особого вида собственника характерны все следующие черты, за исключением:</i> а) не может изъять свой капитал из фирмы; б) не может повлиять на размер своего дохода; в) отделен от управления;
5.	<i>Имеют ли право хозяйственные товарищества и общества выпускать акции:</i> а) да; б) да, но после 5 лет работы; в) нет.
6.	<i>Товарищество на вере называют по другому:</i> а) полное; б) хозяйственное; в) коммандитное; г) частичное.
7.	<i>Главным преимуществом акционерных обществ является:</i> а) возможность выпускать акции; б) возможность привлекать в общество капиталы многих лиц; в) акционеры не отвечают по обязательствам общества; г) возможность получать дивиденды по акциям.
8.	<i>Защита информации это:</i> а) процесс сбора, накопления, обработки, хранения, распределения и поиска информации; б) преобразование информации, в результате которого содержание информации становится непонятным для субъекта, не имеющего доступа;

	<p>в) получение субъектом возможности ознакомления с информацией, в том числе при помощи технических средств;</p> <p>г) совокупность правил, регламентирующих порядок и условия доступа субъекта к информации и ее носителям;</p> <p>д) деятельность по предотвращению утечки информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на неё.</p>
9.	<p><i>Риск - это:</i></p> <p>а) неблагоприятное событие, влекущее за собой убыток;</p> <p>б) все предпосылки, имеющие возможность негативно повлиять на достижение стратегических целей в течение строго определенного временного промежутка;</p> <p>в) вероятность наступления стихийных бедствий либо технических аварий;</p> <p>г) вероятность провала программы продаж;</p> <p>д) вероятность успеха в бизнесе.</p>
10.	<p><i>Коммерческий риск - это риск, возникающий:</i></p> <p>а) на коммерческих предприятиях;</p> <p>б) при заключении коммерческих сделок;</p> <p>в) в процессе реализации товаров или услуг;</p> <p>г) в процессе производства товаров или услуг.</p>
11.	<p><i>Продукт труда, удовлетворяющий ту или иную общественную потребность посредством купли-продажи – ...</i></p>
12.	<p><i>Объектами коммерческой деятельности являются:</i></p> <p>а) страховые компании,</p> <p>б) товары,</p> <p>в) услуги,</p> <p>г) торговые дома,</p> <p>д) ярмарки.</p>
13.	<p><i>Особые объекты коммерческой деятельности:</i></p> <p>а) услуги,</p> <p>б) информация,</p> <p>в) рабочая сила,</p> <p>г) ценные бумаги,</p> <p>д) интеллектуальная собственность</p>
14.	<p><i>Какие предприятия относятся к малым в розничной торговле?</i></p> <p>а) с численностью работающих до 10;</p> <p>б) с численностью работающих до 15;</p> <p>в) с численностью до 25 человек;</p> <p>г) с численностью работающих до 50 человек</p>
15.	<p><i>В чем состоят отличительные черты общества с ограниченной ответственностью?</i></p> <p>а) общество имеет уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества несут ответственность в пределах своих взносов в уставный капитал;</p> <p>б) уставный капитал общества разделен на доли, размер которых определяется учредительными документами. Участники общества отвечают по его долгам своими взносами в уставный капитал, а при нехватке этих сумм – принадлежащим им имуществом в одинаковом для всех участников размере дополнительно к взносу каждого участника;</p> <p>в) все участники общества занимаются совместной предпринимательской деятельностью и несут солидарную ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом;</p>

	<p>г) общество наряду с одним или более участниками, несущими ответственность по обязательствам общества всем своим имуществом, включает также одного или более участников, ответственность которых ограничивается взносом в имущество общества. Если в обществе состоят два или более участника с полной ответственностью, они несут солидарную ответственность по долгам общества</p>
16.	<p><i>Современные виды торговли:</i></p> <p>а) б) в) г)</p>
17.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Вы, как студент 4-го курса очной формы обучения, организуете небольшой бизнес в свободное от учебы время в соответствии с вашими финансовыми и правовыми возможностями. Вы решили вести бизнес легально, узаконить свои отношения с государством и официально зарегистрировать свое предприятие (организацию).</p> <p><u>Задание:</u> обоснуйте выбор организационно-правовой формы вашего бизнеса. Проведите тщательный экономический и правовой анализ таких возможных альтернатив</p>
18.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>ОАО «Стройка НН» производит сухие строительные смеси в ассортименте для индивидуальных и промышленных потребителей. Предприятие решает расширить границы рынка сбыта своих товаров и реализовывать смеси в регионах, где спрос наиболее активный.</p> <p><u>Задание А.</u> Изучите потенциальный рынок сбыта сухих строительных смесей. Кто, где и когда в наибольшей степени в них нуждается?</p> <p><u>Задание Б.</u> Оцените все достоинства и недостатки работы с посредниками (агентами, комиссионерами, дистрибьюторами, брокерами) и создания собственного (нового предприятия) для ООО «Стройка НН». Результат оформите в таблицу</p>
19.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Индивидуальный предприниматель Петров А.С. закупает товары у отечественных и зарубежных производителей, реализует их в Алтайском крае через розничную торговую сеть.</p> <p><u>Задание.</u> Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Определите статус предпринимателя? -Какой документ подтверждает его деятельность? -В чём особенность риска его деятельности?
20.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Индивидуальный предприниматель Петров А.С. собирается расширить свой бизнес, так как в результате его деятельности появились для этого финансовые возможности. В аналогичной ситуации оказались несколько знакомых Петрову А.С. предпринимателей.</p> <p><u>Задание.</u> Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> - какую организационно-правовую форму они могут создать? - какие учредительные документы необходимы для создания и действия новой формы бизнеса предпринимателей? - какая ответственность и особенность управления выбранной формы будет у предпринимателя?
21.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p>

	<p>Муниципальный магазин намерен создать на своей базе ООО «Глория». В магазине 30 штатных работников. Уставной капитал 10,0 млн. рублей. На момент регистрации Учредитель передает со своего баланса на баланс общества 8млн.500 рублей, который поделён на равные доли.</p> <p><u>Задание.</u> Ответьте на следующие вопросы и дайте им обоснование:</p> <ul style="list-style-type: none"> - с какого момента ООО приобретает статус юридического лица? - какие документы необходимо разработать и утвердить для осуществления деятельности ООО «Глория»?
22.	<p><i>Функции предприятий оптовой торговли:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) кредитование товаропроизводителей; б) определение спроса и предложения на конкретные виды товаров; в) формирование рационального товарного ассортимента; г) содействие кооперированию предприятий и загрузке их свободных мощностей
23.	<p><i>Оптовая торговля – это:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) торговля товарами с последующей их перепродажей или профессиональным использованием б) процесс обращения объектов собственности посредством возмездных договоров в) торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного, домашнего использования, не связанного с предпринимательской деятельностью г) сфера обмена товарами или группами товаров и услугами между товаровладельцами
24.	<p><i>Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) дилер, дистрибьютор; б) дилер, консигнатор; в) дистрибьютор, агент, брокер; г) комиссионер, агент, брокер.
25.	<p><i>Под оптовой торговлей понимается:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования; б) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам; в) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам; г) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.
26.	<p><i>Классификация оптовых предприятий по роли в процессе товародвижения</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) универсальные, специализированные; б) выходные, торгово-закупочные, торговые; в) федеральные, межобластные, областные, межрайонные, районные, городские; г) государственные, муниципальные, кооперативные, акционерные, частные, ведомственные и др
27.	<p><i>Дистрибьюторы – это, как правило, оптовые посредники...</i></p> <ul style="list-style-type: none"> а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет; б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя; в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя; г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет

	компании-производителя.
28.	<p><i>Дилеры – это, как правило, оптовые посредники...</i></p> <p>а) проводящие все операции от своего имени и за собственный счет; б) проводящие все операции за свой собственный счет, но от имени компании-производителя; в) совершающие различные операции по сбыту продукции от своего имени за счет компании-производителя; г) совершающие различные операции по сбыту продукции от имени и за счет компании-производителя.</p>
29.	<p><i>Транзитная форма оптовой продажи товаров осуществляется:</i></p> <p>а) от поставщика-изготовителя; б) поставщиком без завоза товаров на свои склады; в) организаторами оптового оборота; г) непосредственно на оптовые базы.</p>
30.	<p><i>Назовите методы оптовой продажи товаров:</i></p> <p>а) личный отбор товаров представителем покупателя; б) письменные, телеграфные и телефонные заказы; в) через передвижные склады и разъездных товароведов; г) все указанное выше в пп. 1, 2, 3, а также путем отправления почтовых посылок</p>
31.	<p><i>В зале товарных образцов оптовой базы сосредоточена основная работа, связанная с:</i></p> <p>а) организацией продажи товаров; б) поиском поставщиков-производителей; в) подписанием договоров поставки; г) хранением, подсортировкой, упаковкой, маркировкой товаров</p>
32.	<p><i>Организаторы оптового оборота – это:</i></p> <p>а) независимые оптовые предприятия-купцы, оказывающие полный комплекс закупочно-сбытовых операций; б) организации не работающие с товаром, но оказывающие услуги по организации оптового оборота (ярмарки, товарные биржи, аукционы, оптовые продовольственные рынки и др); в) посреднические оптовые структуры, не пользующиеся в своей деятельности, как правило, правом перехода собственности на товар (предприятия брокеры, торговые агенты, комиссионеры и т.п.); г) все вышеперечисленные.</p>
33.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>ООО «Кондитер» реализует со склада в Москве кондитерские изделия фабрик «Ротфронт», «Красный Октябрь», «Большевичка».</p> <p><i>Задание:</i> Составить коммерческое предложение от имени ООО «Кондитер» универсаму «Магнит», а затем договор поставки на текущий год.</p>
34.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Представитель универсама товаровед Петров Н.И. прибыл на оптовую фирму «Радуга» для личной отборки швейных изделий и обуви для универсама. Закупка товаров на фирме «Радуга осуществляется» в зале товарных образцов. Каковы будут действия товароведа в зале товарных образцов по отборке и документальному оформлению оптовой продажи товаров, включая последовательность действий, название оформляемых документов, их количество и назначение</p>
35.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Товаровед-коммерсант по группе «Парфюмерия и косметика» Одинцовской</p>

	<p>межрайбазы получил распоряжения директора базы выехать в Голицынский район Московской области для проверки состояния торговли парфюмерно-косметическими товарами и активизации розничной и оптовой продажи этих товаров. Каковы будут действия товароведа-коммерсанта для выполнения данного поручения?</p>
36.	<p><i>Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?</i></p> <p>а) линейная б) комбинированная в) боксовая г) островная</p>
37.	<p><i>Островная планировка — это...</i></p> <p>а) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются параллельно входящему в зал покупательскому потоку; б) оборудование размещается параллельными рядами вдоль стен, направляющих потоки покупателей; стеллажи с товарами в центре торгового зала располагаются перпендикулярно входящему в зал покупательскому потоку. в) применяется, как правило, при обслуживании через прилавки; представляет собой размещение товаров и оборудования вокруг рабочих мест продавцов; г) представляет собой расстановку оборудования в виде обособленных отделов и секций.</p>
38.	<p><i>Помещение для хранения тары и контейнеров, экспедиции по доставке товаров на дом, мастерские по ремонту оборудования и инвентаря относятся к:</i></p> <p>а) техническим; в) подсобным; с) административно-бытовым; д) помещения для приемки, хранения и подготовки к продаже</p>
39.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Покупатель приобрел в магазине "Мир мебели" прихожую. При установке мебели в квартире был обнаружен брак. Покупатель обратился к директору магазина с просьбой заменить мебель на качественную. Работники магазина удовлетворили претензию покупателя только через 34 дня. Как следует поступить в этой ситуации потребителю?</p>
40.	<p><i>Решите ситуацию:</i></p> <p>Во время приемки товара по качеству обнаружилось несоответствие товара по качеству, представитель поставщика для участия в приемке не явился. Опишите дальнейшие действия материально-ответственных лиц при приемке товара?</p>

Пример экзаменационного билета по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» представлен в Приложении 4 к рабочей программе дисциплины.

4 Типовые задания к практическим (семинарским) занятиям

Примеры тестов для контроля знаний

1. В чём состоит положительная роль оптовых предприятий?

- а) оказание дополнительных услуг розничным предприятиям
- б) поддержание ритмичности производства производителей
- в) удлинение процесса доведения товара до конечного потребителя

- г) снижение количества деловых контактов розничных предприятий
 - д) маркетинговые услуги
 - е) нет верных ответов
2. Что понимается под оптимальной звенностью товародвижения?
- а) товар от производства до розничного предприятия проходит как минимум три складских звена
 - б) товар от производителя доставляется розничному предприятию на прямую без складских звеньев
 - в) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит два оптово-складских звеньев
 - г) товар в своем движении от производства до розничного звена проходит через минимально необходимое число промежуточных оптово-складских звеньев
3. Укажите признаки, характеризующие форматы торговых предприятий.
- а) общая площадь магазина, торговая площадь, предоставляемый сервис.
 - б) общая площадь, ассортимент товаров, дополнительные услуги.
 - в) торговая площадь, ассортимент товаров, метод продажи товаров.
 - г) торговая площадь, ассортимент, дополнительные услуги.
4. Какая наиболее распространенная планировка торгового зала в розничных торговых предприятиях?
- а) линейная
 - б) комбинированная
 - в) боковая
 - г) островная

Тематика докладов, рефератов:

1. Сравнительная характеристика субъектов коммерческой деятельности
 2. Оптово-торговые предприятия: их функции, роль и место в процессе товародвижения
 3. Характеристика основных форм товародвижения
 4. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли
- Порядок размещения отделов и секций их целесообразность с позиций современных требований и рекомендации мерчендайзинга

Вопросы для собеседования по теме Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей

1. Торгово-технологический процесс. Особенности его организации и управления.
2. Способы стимулирования покупателей в магазине.
3. Организация размещения и выкладки товаров с учетом мерчендайзинга
4. Организация и технология розничной продажи товаров.
5. Дайте характеристику внемагазинным формам торговли.

Задания для самостоятельной работы:

1. Изучить и законспектировать Федеральные законы и нормативные акты по государственному регулированию коммерческой деятельности. Подготовить краткое сообщение
2. Подготовить пакет документов и рекламных материалов для заключения договора поставки с потенциальным покупателем (проект договора, спецификации, оферту, протокол разногласий, рекламные листки, каталог)
3. Составить план-схему выбранного магазина. На нем необходимо отразить все требования к торгово-технологическому процессу. На схеме должны быть размещены торговый зал (без внутренней планировки) и все остальные группы неторговых помещений:
4. Ознакомьтесь с торговым залом действующего магазина, сделайте выводы по планировке торгового зала данного торгового предприятия

5 Типовые задания к лабораторным занятиям – не предусмотрены

6 Типовые задания к интерактивным занятиям

Интерактивная лекция с обсуждением вопросов:

1. Условия рационального построения процесса товародвижения.
2. Каналы распределения, их выбор.
3. Элементы товародвижения и их характеристика: доставка, приёмка, размещение, хранение, оформление и подготовка заказа к отгрузке, доставка грузов потребителю.
4. Какое влияние оказывают на организацию процесса товародвижения размещение предприятий промышленности и сельского хозяйства и их специализация?

Деловая игра «Коммерческая тайна» по теме 1. «Торговля как категория рыночной экономики» (полностью представлена в ОММ дисциплины)

Исходная информация: существуют два конкурирующих предприятия А и Б, предприятие А владеет уникальной информацией (формулой, разработкой, полезной моделью или другим изобретением), позволяющим существенно увеличить доходы.

В результате обсуждения возможных вариантов определяют перечень информации, составляющей коммерческую тайну

Мини-кейс по теме 9 «Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей»

Задание (подробнее представлено в ОММ)

Выработать схему и отразить содержание торгово-технологического процесса магазина.

План работы

1. Выбрать тип магазина.
2. Составить план-схему магазина. На нем необходимо отразить все требования к торгово-технологическому процессу. Для этого на схеме должны быть размещены торговый зал и все остальные группы неторговых помещений:

Задание оформляется на стандартных листах бумаги.

7. Примеры тестов для контроля знаний

1. При приемке товара обнаружено несоответствие массы брутто отдельных мест массе, указанных в транспортных или сопроводительных документах, либо на трафарете упаковки. Каковы действия материально-ответственных лиц по дальнейшей приемке товара?

- а) приемку продолжить, предварительно создать независимую комиссию, о результатах приемки сообщить поставщику
- б) приемку прекратить, составить односторонний акт, товар оформить на ответственное хранение и пригласить поставщика на оформление коммерческого акта по недостатке товара
- в) приемку прекратить, вызвать представителя из торг инспекции или из бюро товарных экспертиз
- г) приемка товаров осуществляется в одностороннем порядке без приглашения каких-либо экспертов

2. Поставщик товара отказывается явиться на составление коммерческого акта на недостачу товаров. Перечислите последовательность действий материально-ответственных лиц (менеджеров) при сложившейся ситуации:

- а) товар возвращается поставщику
- б) акт составляется в одностороннем порядке покупателем
- в) акт составляется в составе комиссии, где имеются независимые представители из других предприятий и организаций
- г) акт составляется в составе независимой комиссии

3. Способы штабельной укладки товаров?
- а) прямая укладка;
 - а) в перекрестную клетку;
 - а) в обратную клетку;
 - а) навалом.
4. Торговая сеть — это
- а) территория административного района, города, на которой размещаются торговые предприятия.
 - б) совокупность торговых предприятий, расположенных в пределах конкретной территории.
 - в) совокупность торговых предприятий, находящихся под общим управлением.
 - г) совокупность элементов торгово-технологического процесса.
5. Укажите признаки, характеризующие форматы торговых предприятий.
- а) общая площадь магазина, торговая площадь, предоставляемый сервис.
 - б) общая площадь, ассортимент товаров, дополнительные услуги.
 - в) торговая площадь, ассортимент товаров, метод продажи товаров.
 - г) торговая площадь, ассортимент, дополнительные услуги.

8. Типовые задания к занятиям с использованием электронных методов обучения – не предусмотрено

VII. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» представлены в нормативно-методических документах:

Положение об интерактивных формах обучения (<http://www.rea.ru>)

Положение об организации самостоятельной работы студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение о курсовых работах (<http://www.rea.ru>)

Положение о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов (<http://www.rea.ru>)

Положение об учебно-исследовательской работе студентов (<http://www.rea.ru>)

Организация деятельности студента по видам учебных занятий, работам по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» представлена в таблице:

Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины Организация, технология и проектирование торговых предприятий

Вид учебных занятий, работ	Организация деятельности студента
Лекция	Написание конспекта лекций: кратко, схематично, последовательно фиксировать основные положения, выводы, формулировки, обобщения; отмечать важные мысли, выделять ключевые слова, термины. Проверка терминов, понятий с помощью энциклопедий, словарей, справочников с выписыванием толкований в тетрадь. Обозначить вопросы, термины, материал, который вызывает трудности, попытаться найти ответ в рекомендуемой литературе. Если самостоятельно

	не удастся разобраться в материале, необходимо сформулировать вопрос и задать преподавателю на консультации, на практическом занятии. Уделить внимание следующим понятиям (перечисление понятий) и др.
Практические (семинарские) занятия	Проработка рабочей программ, уделяя особое внимание целям и задачам, структуре и содержанию дисциплины. Конспектирование источников. Работа с конспектом лекций, подготовка ответов к контрольным вопросам, просмотр рекомендуемой литературы, работа с текстом (указать текст из источника и др.) Прослушивание аудио- и видеозаписей по заданной теме, решение расчетно-графических заданий, решение задач по алгоритму и др.
Реферат, доклад	Поиск литературы и составление библиографии, использование от 3 до 5 научных работ, изложение мнения авторов и своего суждения по выбранному вопросу; изложение основных аспектов проблемы. Ознакомление со структурой и оформлением реферата
Курсовая работа	Изучение научной, учебной, нормативной и другой литературы. Отбор необходимого материала; формирование выводов и разработка конкретных рекомендаций по решению поставленной цели и задачи; проведение практических исследований по данной теме. Методические указания по выполнению требований к оформлению курсовой работы находятся в методических материалах по дисциплине.
Тестирование	Минимальная составляющая единица теста, которая состоит из условия (вопроса) и, в зависимости от типа задания, может содержать или не содержать набор ответов для выбора (может использоваться как промежуточный контроль по любой теме).
Деловая игра	Метод имитации принятия решений руководящими работниками или специалистами в различных производственных ситуациях (в учебном процессе – в искусственно созданных ситуациях), осуществляемый по заданным правилам группой людей или человеком и ЭВМ в диалоговом режиме, при наличии конфликтных ситуаций или информационной неопределенности. Деловые игры применяются в качестве активного обучения бизнесу, познания норм поведения, освоения процессов принятия решения.
Мини-кейс	Обучение, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. При данном методе обучения студент самостоятельно вынужден принимать решение и обосновать его
Круглый стол	Один из наиболее эффективных способов для обсуждения острых, сложных и актуальных на текущий момент вопросов в любой профессиональной сфере, обмена опытом и творческих инициатив. Такая форма общения позволяет лучше усвоить материал, найти необходимые решения в процессе эффективного диалога
Ситуационные задания	Метод анализа комплексных ситуационных заданий (КСЗ) заключается в том, что в процессе обучения ведущим создаются проблемные ситуации, взятые из профессиональной практики. От обучаемых требуется глубокий анализ ситуации и

	принятие соответствующего оптимального решения в данных условиях. КСЗ выполняет множество различных функций, служит инструментом исследования, изучения, оценки и выбора, обучения, воспитания, развития. Достоинство метода состоит в том, что в процессе решения конкретной ситуации участники обычно действуют по аналогии с реальной практикой, используют свой опыт, применяют в учебной ситуации те спосо-бы, средства и критерии анализа, которые были ими приобретены в процессе обучения. Главное же, - участники не только получают нужные знания, но и учатся применять их на практике.
Дискуссия	Преподаватель должен сформулировать проблему и тему дискуссии, добиться однозначного сематического понимания терминов, понятий, руководить дискуссией, поддерживать высокий уровень активности участников. В результате применения дискуссионного метода должны быть решены такие задачи, как обучение анализу реальных ситуаций, формирование навыков отделения важного от второстепенного и формулирование проблемы.

VIII. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания представлено в разделе II «Содержание программы учебной дисциплины» и разделе VIII настоящей рабочей программы.

В соответствии с Положением о рейтинговой системе оценки успеваемости и качества знаний студентов в ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В.Плеханова» распределение баллов, формирующих рейтинговую оценку работы студента, осуществляется следующим образом:

Виды работ	Максимальное количество баллов
Выполнение учебных заданий на аудиторных занятиях	20
Текущий контроль	20
Творческий рейтинг	20
Промежуточная аттестация (экзамен, зачет)	40
Итого	100

Результаты входного контроля уровня подготовки обучающихся в начале изучения дисциплины, уровня профессиональной подготовки обучающихся в процессе изучения смежных дисциплин не формируют рейтинговую оценку работы обучающегося по дисциплине, критерии оценки входного контроля представлены в оценочных и методических материалах к дисциплине.

Критерии оценки заданий текущего контроля успеваемости обучающегося в семестре:

1) Расчет баллов по результатам текущего контроля

Расчет баллов по результатам текущего контроля в 5 семестре:

Форма	Наименование раздела	Форма проведения контроля	Кол-во
-------	----------------------	---------------------------	--------

контроля	(темы), выносимых на контроль		баллов, максим.
1,0Текущий контроль	Тема 1. Торговля как категория рыночной экономики	реферат	0,5
		доклад	0,5
		собеседование	0,5
		деловая игра	1,5
		Итого:	3,0
	Тема 2 <i>Оптовые предприятия в условиях рыночной экономики</i>	Коллоквиум	0,7
		Реферат	0,5
		Тесты	0,8
		Ситуационные задания	1,0
		Кейс	1,0
		Итого	4,0
	Тема 3 Инфраструктура оптовой торговли	Коллоквиум	1,0
		реферат	0,5
		доклад	0,5
		деловая игра	1,0
		тесты	1,0
	Итого	4,0	
	Тема 4 Основы организации и технологии товародвижения	Собеседование	1,0
		доклад	0,5
		тесты	0,5
		Итого	2,0
	Тема 5 Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование	круглый стол	1,0
		доклад	0,5
		тесты	0,5
		ситуационные задания	2,0
		Итого	4,0
Тема 6. Технология и организация складских операций. Организация управления торгово-технологическим процессом на складе.	Коллоквиум	0,7	
	реферат	0,8	
	доклад	0,5	
	тесты	1,0	
	Итого	3,0	
Всего			20,0

Расчет баллов по результатам текущего контроля во 6 семестре:

Форма контроля	Наименование раздела (темы), выносимых на контроль	Форма проведения контроля	Кол-во баллов, максим
Текущий контроль	Тема 7. Розничные торговые предприятия, их классификация, функции и принципы размещения	Собеседование	1,5
		реферат	1,0
		ситуационные задания	1,5
		тесты	1,0
		Итого	5,0
	Тема 8 Устройство и основы технологической планировки магазинов	Рефераты	1,0
		доклад	1,0
		тесты	1,0
		ситуационные задания	1,5

		коллоквиум	1,0
		деловая игра	1,5
		Итого	7,0
	Тема 9 Организация торгово-технологического процесса в магазине и обслуживания покупателей	Собеседование	1,0
		доклад	1,0
		тесты	1,0
		мини –кейс	1,5
		ситуационные задания	1,0
		творческие задания	1,5
		Итого	7,0
	Тема 10 Принципы, нормы и методы проектирования предприятий, организация их строительства и капитального ремонта	Собеседование	0,5
		доклад	0,5
		Итого	1,0
	Всего		20

2) Критерии оценки курсовой работы

В период изучения дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» студенты выполняют курсовую работу. Курсовая работа оценивается в соответствии с требованиями, представленными в Положении о курсовой работе ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова».

3) Критерии оценки заданий к практическим (семинарским) занятиям

Критерии оценивания реферата, доклада:

1 балл - выставляется студенту, если он полно раскрывает рассматриваемые вопросы, приводя соответствующие примеры; используемые понятия строго соответствуют теме; студент проводит качественный анализ информации, дает личную оценку проблеме, приводит различные точки зрения и их личную оценку.

0,7 балла - выставляется студенту, если студент раскрывает рассматриваемые вопросы, но не приводит соответствующие примеры; студент не всегда способен объяснить отдельные понятия и ответить на уточняющие вопросы.

0,4 балла - выставляется студенту, если он недостаточно полно раскрывает вопросы, не приводит примеры, приводит недостаточный диапазон информации и не делает её анализа, дает необстоятельную личную оценку проблеме.

0,2 балла - выставляется студенту, если студент не раскрыл вопрос, практически не использовал дополнительную литературу, не может ответить на поставленные вопросы.

Критерии оценки индивидуальных заданий:

1 балл - выставляется студенту, если исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал, умеет тесно увязывать теорию с практикой, использует в ответе материал монографической литературы, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач;

0,7 балла - выставляется студенту, если он по существу излагает материал, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения;

0,4 балла - выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного

материала.

0,2 балла - выставляется студенту, который не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями отвечает на практикоориентированные вопросы.

Критерии оценки устного ответа студента:

1 балл - оценивается ответ, который показывает прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа.

0,7 балла - оценивается ответ, обнаруживающий прочные знания основных процессов изучаемой предметной области, отличается глубиной и полнотой раскрытия темы; владение терминологическим аппаратом; умение объяснять сущность, явлений, процессов, событий, делать выводы и обобщения, давать аргументированные ответы, приводить примеры; свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается одна - две неточности в ответе.

0,4 балла - оценивается ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой предметной области, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы; знанием основных вопросов теории; слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры; недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа.

0,2 балла - оценивается ответ, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы; незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов; неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Допускаются серьезные ошибки в содержании ответа.

Критерии оценивания тестовых заданий

1 балл - выставляется студенту при условии правильного ответа студента не менее чем на 85% тестовых заданий;

0,7 балла - выставляется студенту при условии правильного ответа студента не менее чем на 70% тестовых заданий;

0,4 балла - выставляется студенту при условии правильного ответа студента не менее чем на 50% тестовых заданий;

0,2 балла - выставляется студенту, если студент правильно ответил менее чем на 50% тестовых заданий.

4) Критерии оценки заданий к лабораторным занятиям – не предусмотрены

5) Критерии оценки заданий к интерактивным занятиям

Критерии оценивания дискуссии – 1 балл

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,7 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Критерии оценивания круглого стола – 1 балл

1 балл выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, а ответ на него является исчерпывающим, т.е. охватывает все его существенные аспекты, в нем полно отражена относящаяся к вопросу законодательная и нормативно-правовая база,

0,7 балла выставляется студенту, если он правильно понимает суть вопроса, раскрывает основные понятия, относящиеся к предмету вопроса, но в ответе не полно отражена законодательная и нормативно-правовая база,

0,4 балла выставляется студенту, если он понимает суть вопроса, но не полно, не точно описывает предмет вопроса, а также отдельные основные понятия, относящиеся к области обсуждения, или в ответе присутствуют отдельные ошибочные положения, нечеткие формулировки,

0,2 балла ответ является неправильным в целом или содержит в основном ошибочные положения, не отражает суть обсуждения.

Критерии оценки творческого рейтинга

Распределение баллов осуществляется по решению кафедры и результат распределения баллов за соответствующие виды работ представляется в виде следующей таблицы

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
Семестр 5	
Создание плаката или наглядного пособия по теме дисциплины, написание научной работы или участие в НИР кафедры, оценка групповых дискуссий по коллоквиуму, оценка рефератов, тестов.	10
Разработка презентации по теме 5 «Товарные склады, их устройство, планировка и технологическое оборудование». Оценка групповых дискуссий по коллоквиуму	10
Итого за семестр	20

Семестр 6

Вид работы по разделу (теме) дисциплины	Количество баллов, максимально
Разработка презентации по теме дисциплины	7
Участие в конкурсах научных работ студентов, выполнение индивидуального задания	7
Планировочное решение выбранного на практических занятиях розничного предприятия (Тема 8. Устройство и планировка магазина)	6
Итого	20

Критерии оценки промежуточной аттестации

Зачет по результатам изучения дисциплины «Организация, технология, проектирование торговых предприятий» в 5 семестре проводится в устной форме и соответствует **40 баллам**. Зачет состоит из: двух теоретических вопросов и одного тестового задания.

Оценка по результатам зачета выставляется исходя из следующих критериев:

- теоретические вопросы – по 15 баллов каждый; (30 баллов)
- практическое задание – 10 баллов.

Экзамен по результатам изучения дисциплины «Организация, технология, проектирование торговых предприятий» в 6 семестре проводится по экзаменационным билетам, включающим два теоретических вопроса и 1 задачу, и соответствует 40 баллам.

Оценка по результатам экзамена выставляется по следующим критериям:

- правильный ответ на первый вопрос – 15 баллов;
- правильный ответ на второй вопрос-15 баллов;
- правильное решение задачи – 10 баллов.

Итоговый балл формируется суммированием баллов за промежуточную аттестацию и баллов, набранных перед аттестацией в течение семестра. Для обучающихся очной формы применяется 100-балльная оценка знаний, для обучающихся заочной формы обучения – традиционная четырехбалльная система оценки знаний.

Показатели и критерии оценивания планируемых результатов освоения компетенций и результатов обучения, шкала оценивания

100-балльная система оценки	Традиционная четырехбалльная система оценки	Формируемые компетенции (индикаторы компетенций)	Критерии оценивания
85 – 100 баллов	5. сем. «зачтено» 6. сем. «отлично»	ОПК-5	<p>Знает верно и в полном объеме: состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Владет навыками верно и в полном объеме: навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>

		ПК-1	<p>Знает верно и в полном объеме: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
		ПК-2	<p>Знает верно и в полном объеме: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>
		ПК-12	<p>Знает верно и в полном объеме: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Умеет верно и в полном объеме: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий</p>
		ПК-13	<p>Знает верно и в полном объеме: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Умеет верно и в полном объеме:</p>

			<p>реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Владеет навыками верно и в полном объеме:</p> <p>умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>
70 – 84 баллов	5. сем. «зачтено» 6. сем. «хорошо»	ОПК-5	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <p>состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <p>работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <p>навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>
		ПК-1	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <p>условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <p>определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Владеет навыками с незначительными замечаниями:</p> <p>методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
		ПК-2	<p>Знает с незначительными замечаниями:</p> <p>особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет с незначительными замечаниями:</p> <p>управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить</p>

			инвентаризации Владеет навыками с незначительными замечаниями: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации
		ПК-12	Знает с незначительными замечаниями: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий Умеет с незначительными замечаниями: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий Владеет навыками с незначительными замечаниями: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий
		ПК-13	Знает с незначительными замечаниями: методологию разработки проекта торгового предприятия Умеет с незначительными замечаниями: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий. Владеет навыками с незначительными замечаниями: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий
50 – 69 баллов	5. сем. «зачтено» 6. сем. «удовлетворительно»	ОПК-5	Знает на базовом уровне, с ошибками: состав и содержание технической документации торгового предприятия Умеет на базовом уровне, с ошибками: работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками работы с товарно-

		сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления
	ПК-1	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
	ПК-2	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>
	ПК-12	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Владеет на базовом уровне, с ошибками: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных</p>

			технологий
		ПК-13	<p>Знает на базовом уровне, с ошибками: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Умеет на базовом уровне, с ошибками: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Владет на базовом уровне, с ошибками: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>
менее 50 баллов	5. сем. «не зачтено» 6. сем. «неудовлетворительно»	ОПК-5	<p>Не знает на базовом уровне: состав и содержание технической документации торгового предприятия</p> <p>Не умеет на базовом уровне: работать с технической документацией, оформлять товарно-сопроводительные документы, осуществлять проверку правильности их заполнения</p> <p>Не владеет на базовом уровне: навыками работы с товарно-сопроводительными документами, готовностью проверки правильности их оформления</p>
		ПК-1	<p>Не знает на базовом уровне: условия хранения, правила приемки товаров по количеству и качеству</p> <p>Не умеет на базовом уровне: определять условия хранения товаров, проводить приемку и контроль качества товаров и услуг</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методами приемки и оценки качества товаров и услуг, навыками контроля качества</p>
		ПК-2	<p>Не знает на базовом уровне: особенности управления торгово-технологическими процессами на предприятии в сфере товарного обращения, регулирования процессов хранения товаров, проведения инвентаризации</p> <p>Не умеет на базовом уровне: управлять торгово-технологическим процессом на предприятиях оптовой и розничной торговли, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризации</p>

			<p>Не владеет на базовом уровне: навыками управления торгово-технологическим процессом на предприятии, регулирования процессов хранения, опытом проведения инвентаризации</p>
		ПК-12	<p>Не знает на базовом уровне: торгово-технологические процессы и возможность их организации с использованием информационных технологий</p> <p>Не умеет на базовом уровне: разрабатывать проекты торгово-технологических процессов предприятий с использованием информационных технологий</p> <p>Не владеет на базовом уровне: методологией разработки проектов торгово-технологических процессов с применением информационных технологий</p>
		ПК-13	<p>Не знает на базовом уровне: методологию разработки проекта торгового предприятия</p> <p>Не умеет на базовом уровне: реализовывать проекты в области организации и технологии торговых предприятий.</p> <p>Не владеет на базовом уровне: умением и готовностью реализовывать проекты торговых предприятий</p>

ЛИСТ РЕГИСТРАЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ (АКТУАЛИЗАЦИИ)

1. Рабочая программа по учебной дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания, протокол от 17.03.2020 № 8

И.О. заведующего кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании УМС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол от 19.03.2020 № 7

Председатель



Г.Л. Авагян

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, протокол 26.03.2020 № 11

Председатель



А.В. Петровская

Рабочая программа с внесенными дополнениями и изменениями рекомендована к утверждению на заседании кафедры торговли и общественного питания протокол от 17.02.2022 № 7

Заведующий кафедрой



Е.Н. Губа

Согласовано на заседании МС Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 17.02.2022 № 4

Председатель



Э.Г. Баладыга

Утверждено советом Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова протокол от 24.02.2022 № 10

Председатель



А.В. Петровская

Краснодарский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова
Карта обеспеченности дисциплины «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»
учебными изданиями и иными информационно-библиотечными ресурсами

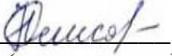
Кафедра торговли и общественного питания

ОПОП ВО по направлению подготовки **38.03.06 Торговое дело****Направленность (профиль) Коммерция**

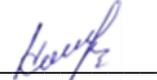
Уровень подготовки академический бакалавриат

№ п/п	Наименование, автор	Выходные данные	Количество печатных экземпляров (шт.)	Наличие в ЭБС (да/нет), название ЭБС	Количество экземпляров на кафедре (в лаборатории) (шт.)	Численность студентов (чел)	Показатель обеспеченности студентов литературой: = 1(при наличии в ЭБС); или =(столбец4/столбец7) (при отсутствии в ЭБС)
1	2	3	4	5	6	7	8
Основная литература							
1.	Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле): Учебник для бакалавров, 12-е изд. перераб. и доп.	М.: Дашков и К, 2019. - 456 с.: ISBN 978-5-394-02471-9 - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358200	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
2.	Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц, О.В. Памбухчиянц. - 11-е изд., перераб. и доп.	М.: Дашков и К, 2014. - 692 с.: 60x84 1/16. ISBN 978-5-394-01129-0. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358571	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
3.	Иванов Г.Г. Оптовая торговля: Учебное пособие / Г.Г.Иванов, А.Ф.Никишин, С.С.Шипилова.	М.: ИД «ФОРУМ», 2013. - 96 с. (Высшее образование) ISBN 978-5-8199-0554-8. Режим доступа: https://znanium.com/read?id=237374	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
Всего			-	3	-	-	1
Дополнительная литература							

1.	Иванов М.Ю. Организация и технология коммерческой деятельности: Учебное пособие / М.Ю. Иванов, М.В. Иванова	М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. - 97 с.: - (ВО: Бакалавриат). ISBN 978-5-9557-0363-3 - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=39860	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
2.	Маркетинг торгового предприятия: Учебник для бакалавров/ Парамонова Т.Н., Красюк И.Н., Лукашевич В.В.	-М.:Дашков и К, 2020. - 282 с Режим доступа: https://znanium.com/read?id=358504	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
3.	Брагин Л.А. Организация розничной торговли в сети Интернет: Учебное пособие / Брагин Л.А., Панкина Т.В.	Москва : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2020. — 120 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-8199-0900-3. - Режим доступа: https://znanium.com/read?id=345289	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
4.	Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Панкратов Ф.Г., - 13-е изд.	М.:Дашков и К, 2017. - 500 с.: 60x84 1/16 ISBN 978-5-394-01418-5 – Режим доступа: https://znanium.com/read?id=94344	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
5.	Дашков Л.П. Организация и управление коммерческой деятельностью: Учебник для бакалавров / Дашков Л.П., Памбухчиянц О.В., - 2-е изд., перераб. и доп.	М.:Дашков и К, 2018. - 400 с.: ISBN 978-5-394-02531-0 – Режим доступа: https://znanium.com/read?id=241106	-	да, ЭБС «Znanium»	-	-	1
Всего			-	5	-	-	1

Преподаватель  Н.И.Денисова
(подпись, дата)

Зав. кафедрой  Е.Н. Губа
(подпись, дата)

СОГЛАСОВАНО
Библиотекарь  Н.И. Криво
(подпись, дата)

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
 Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
 «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
 КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ ИМ. Г. В. ПЛЕХАНОВА

Кафедра торговли и общественного питания

Направление подготовки: 38.03.06 «Торговое дело»
 Направленность (профиль) «Коммерция»

ЭКЗАМЕНАЦИОННЫЙ БИЛЕТ № __
по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»

1.	Основные звенья процесса товародвижения: производственные и сельскохозяйственные предприятия; оптовые, розничные и интегрированные предприятия. Их назначение, роль в процессе продвижения товаров
2.	Функции, цели, задачи розничной торговли. Классификация, функции и принципы размещения предприятий розничной торговли. Основные виды розничной торговли, их характеристика
3.	Торгово-технологический процесс в магазине включает: а) доведение товара от продавца к покупателю; б) обслуживание покупателя; в) операции от изучения спроса на товар до доведения его к покупателю; г) продажу и обслуживание покупателей

Преподаватель, к.т.н, доцент

(подпись)

Н.И. Денисова

И.о. ав. кафедрой, к.т.н., доцент

(подпись)

Е.Н. Губа

Утверждено на заседании кафедры от _____, протокол № ____



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ РЭУ ИМ. Г. В. ПЛЕХАНОВА

Кафедра торговли и общественного питания

Примерная тематика курсовых работ

по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий»
(наименование дисциплины)

Согласно учебному плану, по дисциплине «Организация, технология и проектирование торговых предприятий» предусмотрена курсовая работа.

Примерная тематика курсовых работ:

1. Классификация предприятий розничной торговли: основные признаки, характеристика
2. Розничная торговая сеть, её структура, перспективы развития розничной торговой сети
3. Устройство магазинов: основные требования, состав и взаимосвязь помещений магазина (на примере конкретной организации).
4. Государственное регулирование торговли: основные принципы, методы и содержание
5. Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика коллективных предприятий частного сектора на основе объединения лиц.
6. Организационно-правовые формы торгового бизнеса: характеристика коллективных предприятий частного сектора на основе объединения капиталов.
7. Оптовая торговля: её роль и функции в системе хозяйственных отношений
8. Виды оптовой торговли и оптовых предприятий
9. Оптовые предприятия: классификация, их типы и виды, роль оптовых предприятий в процессе товародвижения
10. Основные направления развития оптовой торговли в рыночной экономике, её цели, задачи и функции.
11. Характеристика организаций оптового оборота на потребительском рынке
12. Характеристика основных торгово-посреднических структур
13. Основы технологии и организации товародвижения.
14. Товародвижение: понятие, цель, основные участники и факторы, влияющие на организацию процесса товародвижения (на примере конкретной организации).
15. Товароснабжение в сфере торговли: понятие, задачи, рациональная организация. Размер поставки и частота завоза (на примере конкретной организации).
16. Формы товароснабжения и схемы завоза товаров в розничную торговую сеть (на примере конкретной организации).
17. Торгово-технологический процесс и технологические операции: содержание, принципы, структура (на примере конкретной организации).
18. Роль складов в процессе товародвижения, их назначение, функции, классификация (на примере конкретной организации).

19. Структура складских помещений; основные параметры склада. Требования к устройству и проектированию складов и их размещению. Методика расчета потребности в складской площади (на примере конкретной организации)
20. Складской технологический процесс, его составные части и принципы его организации (на примере конкретной организации).
21. Специфика хранения продовольственных и непродовольственных товаров: режим хранения и способы укладки на хранение (на примере конкретной организации).
22. Основные тенденции в технике складирования. Принципы складирования (на примере конкретной организации).
23. Технология приемки товаров по количеству и качеству на складе. Организация операций приемки (на примере конкретной организации).
24. Технология перемещения груза внутри склада. Средства транспортировки, складирования и отборки
25. Организация и перспективы развития «пакетных» и «контейнерных» систем грузовой переработки товарных потоков
26. Подъемно-транспортное оборудование и его роль в технологическом процессе на складе
27. Весоизмерительное и фасовочное оборудование складов
28. Организация и технология отпуска товаров со склада.
29. Принципы размещения розничной торговой сети. Основные требования, предъявляемые к современным предприятиям розничной торговли (на примере конкретной организации). Обоснование современных направлений в проектировании складских предприятий
30. Понятие торгово-технологического процесса в магазине и его классификация (на примере конкретной организации).
31. Формы и методы розничной продажи товаров (на примере конкретной организации).
32. Содержание торгово-технологического процесса продажи товаров в магазине. Организация услуг (на примере конкретной организации).
33. Рациональное размещение товаров в торговом зале магазина. Основные требования к размещению товаров (на примере конкретной организации).
34. Технологические операции по поступлению и приемке товаров в розничных торговых предприятиях (на примере конкретной организации). Документальное оформление (на примере конкретной организации)..
35. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств (на примере конкретной организации).
36. Организация транспортно - экспедиционного обслуживания торговых предприятий. Технология разгрузки транспортных средств и внутрискладское перемещение грузов.
37. Тара, значение, классификация и основные виды тары. Требования, предъявляемые к таре (на примере конкретной организации).
38. Роль тары в процессе товародвижения. Классификация и характеристика основных видов. Стандартизация и унификация тары
39. Технология размещения товаров в торговом зале магазина при формировании ассортимента. Оптимизация выкладки товаров на торговом оборудовании в магазине с учетом принципов и методов мерчандайзинга (на примере конкретного магазина)
40. Организация и технология розничной продажи товаров Услуги, оказываемые покупателям магазинов, их виды и характеристика (на примере конкретной организации).
41. Общие требования к проектированию предприятий торговли. Основные направления взаимосвязи технологических и проектных решений для рентабельного функционирования предприятий торговли (на примере конкретной организации).
42. Внедрение прогрессивных технологий торгового обслуживания, основанных на

мерчандайзинговом подходе. Услуги, оказываемые покупателям магазинов, их виды и характеристика (на примере конкретной организации).

43. Торгово-технологический процесс магазина: понятие, классификация. Структура торгово-технологического процесса, его характеристика (на примере конкретной организации).

Составитель, к.т.н, доцент *Н.И.Денисова* Н.И.Денисова
(подпись и дата)