

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
(ВлГУ)

ИНСТИТУТ ТУРИЗМА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
(Наименование института)



УТВЕРЖДАЮ:

Директор института

Ярьев О.Б.

2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

ОРГАНИЗАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ  
(наименование дисциплины)

**направление подготовки / специальность**

38.03.06. «ТОРГОВОЕ ДЕЛО»

(код и наименование направления подготовки (специальности))

**направленность (профиль) подготовки**

«КОММЕРЦИЯ И МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ»

(направленность (профиль) подготовки)

г. Владимир

2021

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Целью освоения дисциплины «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» является 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.

### Задачи:

- изучить особенности проектирования предприятий оптового и розничного звена с учетом определяющих факторов, а также методы моделирования основных, вспомогательных и обслуживающих процессов на предприятиях торговли;
- изучить современные методы организации торгово-технологических процессов в розничных и оптовых предприятиях;
- сформировать знания и практические навыки в области организации обслуживания покупателей на предприятиях торговли.

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» относится к части учебного плана, формируемой участниками образовательных отношений, программы бакалавриата по направлению 38.03.06 «Торговое дело».

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Планируемые результаты обучения по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий торговли», соотнесенные с планируемыми результатами освоения ОПОП (компетенциями и индикаторами достижения компетенций).

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине, в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине	
ПК-2 Способен осуществлять управление торгово-технологическими процессами на предприятии, регулировать процессы хранения, проводить инвентаризацию, определять и	ПК - 2.1. Определяет цели, задачи и ресурсные ограничения организации технологических процессов и видов деятельности торговой организации	<b>Знает:</b> - основные и дополнительные виды деятельности торговой организации; - основы планирования деятельности торговой организации. <b>Умеет:</b> - планировать деятельность торговой организации в условиях временных и ресурсных ограничений; - рассчитывать затраты на строительство и обустройство магазинов разных форматов. <b>Владеет:</b> - навыками расчета и анализа плановых показателей деятельности предприятия сферы торговли.	Тестовые вопросы Практико-ориентированные задания

<p>минимизировать затраты материальных и трудовых ресурсов, учитывать и списывать потери</p>	<p>ПК-2.2. Организует и контролирует торговые технологические процессы, в том числе при организации собственного производства на предприятиях торговли</p>	<p>Знает:          -сущность торгово-технологических процессов на предприятии;          - принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.          Умеет:          - организовывать торговые технологические процессы на предприятии сферы торговли;          Владеет:          -навыками эффективной расстановки оборудования в цехах и организации рабочих мест на торговом предприятии;          -навыками формирования товарной, сбытовой, коммуникационной и ценовой стратегии торгового предприятия;          - методами расчета экономической эффективности использования различных технологических схем при товароснабжении предприятий торговой отрасли.</p>	<p>Тестовые вопросы          Практико-ориентированные задания</p>
	<p>ПК - 2.4. Определяет потребность в материальных и трудовых ресурсах для осуществления торгово-технологических процессов и ведет учет израсходованных ресурсов</p>	<p>Знает:          - классификацию ресурсов, необходимых при организации торгового предприятия;          -показатели эффективности использования ресурсов;          - методы минимизации материальных и трудовых затрат.          Умеет:          -определять и обосновывать объем необходимых трудовых и материальных затрат при организации торгового предприятия и для обеспечения его дальнейшей бесперебойной работы.          Владеет:          - навыками учета израсходованных ресурсов;          - методами оценки обеспеченности предприятия основными факторами производства и эффективности их использования;          -навыками минимизации затрат материальных и трудовых ресурсов на торговом предприятии.</p>	<p>Тестовые вопросы          Практико-ориентированные задания</p>

<p>ПК-7 Способен организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров</p>	<p>ПК- 7.2 Обладает навыками организации материально-технического и финансового обеспечения деятельности торгового предприятия</p>	<p>Знает:  - особенности организации материально-технического и финансового обеспечения деятельности торгового предприятия;  -показатели эффективности использования основных производственных фондов предприятия торговой сферы.  Умеет:  - определять потребность в необходимом торговом оборудовании и других ОПФ;  - рассчитывать экономическую эффективность функционирования материально-технической базы оптовой и розничной торговли.  Владеет:  -навыками организации материально-технического и финансового обеспечения деятельности предприятия торговой сферы.</p>	<p>Тестовые вопросы  Практико-ориентированные задания  Доклады</p>
	<p>ПК - 7.4 Анализирует и оптимизирует системы сбыта и продаж</p>	<p>Знает:  - типовые процессы реализации товаров;  -маркетинговые инструменты эффективного сбыта товаров.  Умеет:  - обеспечивать распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций;  - рассчитывать и анализировать показатели деятельности отдела сбыта на торговом предприятии;  - организовывать и оптимизировать торговое и дополнительное обслуживание покупателей;  - оценивать качество торгового обслуживания.  Владеет:  - навыками реализации сбытовой политики организации;  - навыками определения социально-экономической эффективности использования различных форм продажи товаров;  - методами повышения качества торгового обслуживания.</p>	<p>Тестовые вопросы  Практико-ориентированные задания</p>

#### 4. ОБЪЕМ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

Трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц, 216 часов.

##### Тематический план форма обучения – очная

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)	
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	В форме практической подготовки			
1	Виды услуг торговли и формы торгового обслуживания	7	1	2	2		4	9		
2	Субъекты торговой деятельности	7	2	2	2		4	9		
3	Состав помещений торгового предприятия	7	3-4	4	4		8	9		
4	Помещения товарных складов	7	5	2	2		4	9	Рейтинг-контроль №1	
5	Требования к объемно-планировочным и конструктивным решениям торговых предприятий	7	6-7	4	4		8	9		
6	Эргономика и дизайн производственной среды торговых предприятий	7	8-9	4	4		8	9		
7	Торгово-технологические процессы предприятий оптовой и розничной торговли. Особенности их организации и управления	7	10-11	4	4		8	9	Рейтинг-контроль №2	
8	Складской технологический процесс	7	12-13	4	4		8	9		
9	Типовые процессы реализации товаров	7	14	2	2		4	9		
10	Персонал торгово-технологических процессов	7	15	2	2		4	9		
11	Техническая оснащенность предприятий торговли. Основное торгово-технологическое оборудование	7	16-17	4	4		8	9	Рейтинг-контроль №3	
12	Организация строительства и капитального ремонта предприятий торговли	7	18	2	2		4	9		
Всего за 7 семестр:					36	36		72	108	Экзамен (36)
Наличие в дисциплине КП/КР										-
<b>Итого по дисциплине</b>					<b>36</b>	<b>36</b>		<b>72</b>	<b>108</b>	<b>Экзамен (36)</b>

**Тематический план**  
**форма обучения – очно-заочная (3 года 6 мес)**

№ п/п	Наименование тем и/или разделов/тем дисциплины	Семестр	Неделя семестра	Контактная работа обучающихся с педагогическим работником				Самостоятельная работа	Формы текущего контроля успеваемости, форма промежуточной аттестации (по семестрам)
				Лекции	Практические занятия	Лабораторные работы	В форме практической подготовки		
1	Виды услуг торговли и формы торгового обслуживания	5	1-2	2			2	13	
2	Субъекты торговой деятельности	5	3		2		2	13	
3	Состав помещений торгового предприятия	5	4-5	2			2	13	
4	Помещения товарных складов	5	6		2		2	13	Рейтинг-контроль №1
5	Требования к объемно-планировочным и конструктивным решениям торговых предприятий	5	7-8	2			2	13	
6	Эргономика и дизайн производственной среды торговых предприятий	5	9		2		2	13	
7	Торгово-технологические процессы предприятий оптовой и розничной торговли. Особенности их организации и управления	5	10-11	2			2	13	
8	Складской технологический процесс	5	12		2		2	13	Рейтинг-контроль №2
9	Типовые процессы реализации товаров	5	13-14	2			2	13	
10	Персонал торгово-технологических процессов	5	15		2		2	13	
11	Техническая оснащенность предприятий торговли. Основное торгово-технологическое оборудование	5	16-17	2			2	13	
12	Организация строительства и капитального ремонта предприятий торговли	5	18		2		2	13	Рейтинг-контроль №3
Всего за 5 семестр:				12	12		24	156	Экзамен (36)
Наличие в дисциплине КП/КР									-
<b>Итого по дисциплине</b>				<b>12</b>	<b>12</b>		<b>24</b>	<b>156</b>	<b>Экзамен (36)</b>

## Содержание лекционных занятий по дисциплине

### **Тема 1. Виды услуг торговли и формы торгового обслуживания**

Виды услуг торговли. Услуги оптовой и розничной торговли. Основные и дополнительные услуги. Магазинные и внемагазинные формы продажи товаров. Формы и методы торгового обслуживания. Факторы, влияющие на выбор того или иного вида торговли и формы торгового обслуживания.

### **Тема 2. Субъекты торговой деятельности**

Основные субъекты и участники торговой деятельности, их функции, обязанности и полномочия. Торговые организации (продавцы); потребители; поставщики и партнеры по совместной деятельности; посреднические организации; государство, как потребитель и регулятор предпринимательской деятельности в целом; все заинтересованные стороны.

### **Тема 3. Состав помещений торгового предприятия**

Группы помещений торгового предприятия по функциональному назначению. Торговые и неторговые помещения: помещение для приема, хранения и подготовки товаров к продаже; административно-бытовые, подсобные и технические помещения. Основные функции производственных помещений торгового предприятия. Виды торговых помещений: торговые залы и помещения для оказания услуг. Условно-выделенные зоны торгового зала: система «входа и выхода»; контрольно-кассовая зона; зона рабочих мест продавцов; проходы для покупателей; зона выкладки, демонстрации и хранения товара; примерочная зона; зона ожидания; комфортная зона; зона информации; сервисная зона (включая зону возврата и обмена товаров); зона для оказания дополнительных услуг; демонстрационная зона; VIP-зона или комната для VIP-покупателей.

### **Тема 4. Помещения товарных складов**

Назначение и функции складов. Классификация складов: по ассортименту; выполняемым функциям (подсортировочно-распределительные, транзитно-перевалочные, сезонные, накопительные, экспедиционные и склады досрочного завоза); режиму хранения; степени механизации; конструктивно-строительному исполнению; внешним транспортным развязкам и т.д. Виды, функции и классификация складских помещений. Группы складских помещений: основного производственного назначения; вспомогательные; подсобного назначения. Основные зоны общетоварных складов.

### **Тема 5. Требования к объемно-планировочным и конструктивным решениям торговых предприятий**

Нормативно-технологическая документация, регламентирующая проектирование и строительство предприятий торговли. Типы зданий для размещения магазинов. Виды объемно-планировочных и конструктивных решений при проектировании предприятий торговли.

### **Тема 6. Эргономика и дизайн производственной среды торговых предприятий**

Санитарно-гигиенические требования, требования противопожарной безопасности, электро- и взрывоопасности, экологической безопасности. Эргономические основы организации и проектированию рабочего места. Эргономические требования к оборудованию и мебели.

### **Тема 7. Торгово-технологические процессы предприятий оптовой и розничной торговли. Особенности их организации и управления**

Понятие и сущность торгово-технологического процесса. Понятие и основные этапы процесса товародвижения. Производственные, транспортные, социальные и торговые факторы, влияющие на выбор рационального процесса товародвижения. Принципы рационального построения процесса товародвижения. Основные схемы торгово-технологических процессов предприятий оптовой и мелкооптовой торговли. Основные и вспомогательные процессы предприятий розничной торговли. Предпродажные процессы: разгрузка, распаковка, количественная и качественная приемка товара, предпродажная подготовка, хранение, перемещение в торговый зал, мерчендайзинг.

## **Тема 8. Складской технологический процесс**

Понятие и содержание складского технологического процесса. Этапы складского технологического процесса. Влияние места приемки и получения товара, ценности груза, вида транспортного средства, тарных и упаковочных материалов, вида товара и т. п. на содержание складского технологического процесса. Транспортные и сопроводительные документы на товар. Нормативные документы на приемку продукции по количеству и качеству. Приемка товаров по количеству и качеству. Особенности приемки импортных товаров.

## **Тема 9. Типовые процессы реализации товаров**

Особенности торгово-технологических процессов реализации товаров при различных формах и методах торгового обслуживания. Основные торгово-технологические операции при реализации товаров методом продажи через прилавок; методом самообслуживания; методом открытой выкладки и методом продажи товаров по образцам. Особенности торгово-технологических процессов при реализации товаров по предварительным заказам и через торговые автоматы. Послепродажные процессы: послепродажное и гарантийное обслуживание, обратная связь с потребителями.

## **Тема 10. Персонал торгово-технологических процессов**

Участники процесса товародвижения, их функции и место в общей структуре взаимодействующих процессов. Основной и вспомогательный персонал. Административный персонал, рабочие и служащие. Основные функции персонала торговых предприятий.

## **Тема 11. Техническая оснащенность предприятий торговли. Основное торгово-технологическое оборудование**

Основные виды торгово-технологического оборудования, его назначение и функциональные возможности. Мебель для розничных торговых предприятий. Торговый инвентарь. Торговое измерительное оборудование. Контрольно-кассовые машины. Торговое холодильное оборудование. Оборудование для работы со штриховыми кодами. Торговые автоматы. Выбор торгового оборудования для оснащения магазинов.

## **Тема 12. Организация строительства и капитального ремонта предприятий торговли**

Организация капитального строительства и ремонта предприятий: понятие, назначение, отличия. Способы строительства. Реконструкция и ремонт предприятия торговли.

## **Содержание практических/лабораторных занятий по дисциплине**

### **Тема 1. Виды услуг торговли и формы торгового обслуживания**

Выбор формата торгового предприятия. Инновационные формы торговли. Формат «магазин будущего». Современные теории размещения розничных торговых предприятий – *доклады, групповая дискуссия.*

### **Тема 2. Субъекты торговой деятельности**

Государственная политика в сфере торговли. Механизмы поддержки торговой отрасли в регионе. Законодательство в торговой сфере – *доклады, групповая дискуссия.*

### **Тема 3. Состав помещений торгового предприятия**

Составление схем технологических планировок и определение эффективности использования площади торговых залов магазинов - *решение задач, анализ ситуаций.*

### **Тема 4. Помещения товарных складов**

Примеры различных планировочных решений при проектировании товарных складов. Их преимущества и недостатки – *решение задач, анализ ситуаций.*

### **Тема 5. Требования к объемно-планировочным и конструктивным решениям торговых предприятий**

Объемно-планировочные решения конкретных торговых предприятий, представленных в регионе – *доклады, групповая дискуссия.*

### **Тема 6. Эргономика и дизайн производственной среды торговых предприятий**

Эскиз рабочего места сотрудника торгового предприятия. Техника безопасности на



торговом предприятии. Правила эксплуатации торгового оборудования. Виды дизайнерских решений при проектировании магазинов разных форматов – *доклады, групповая дискуссия.*

**Тема 7. Торгово-технологические процессы предприятий оптовой и розничной торговли. Особенности их организации и управления**

Составление заявок на завоз товаров в магазин. Анализ представленных схем товародвижения, расчет экономической эффективности процесса товародвижения по предлагаемым вариантам – *анализ ситуаций, решение задач.*

**Тема 8. Складской технологический процесс**

Расчет потребности в складской площади и определение эффективности её использования. Расчет товарных запасов. Чертеж схемы внутренней планировки склада – *анализ ситуаций, решение задач.*

**Тема 9. Типовые процессы реализации товаров**

Расчет социально-экономической эффективности использования различных форм продажи товаров. Расчет и анализ показателей деятельности отдела сбыта на торговом предприятии; оценка качества торгового обслуживания – *анализ ситуаций, решение задач.*

**Тема 10. Персонал торгово-технологических процессов**

Расчет потребности в персонале на предприятиях торговли. Оценка эффективности труда на торговом предприятии – *анализ ситуаций, решение задач.*

**Тема 11. Техническая оснащенность предприятий торговли. Основное торгово-технологическое оборудование**

Расчет экономической эффективности функционирования материально-технической базы оптовой и розничной торговли. Расчет потребности в торгово-технологическом оборудовании. Расчет площади использования. Определение эффективности использования торговой площади магазина – *анализ ситуаций, решение задач.*

**Тема 12. Организация строительства и капитального ремонта предприятий торговли**

Расчет стоимости строительства магазинов разных форматов. Расчет стоимости капитального ремонта предприятия торговли - *решение задач.*

**5. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ**

**5.1. Текущий контроль успеваемости.**

Текущий контроль успеваемости по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» проводится в форме рейтинг-контроля три раза в семестр. Типовые вопросы, практико-ориентированные задания и задачи для текущего контроля приведены ниже.

**Тест к рейтинг-контролю № 1**

1. Под оптовой торговлей понимается:

- 1) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования;
- 2) деятельность по продаже товаров розничным торговцам, промышленным, коммерческим, профессиональным пользователям или другим оптовым торговцам;
- 3) продажа товаров другим оптовым или розничным торговцам;
- 4) продажа товаров для личного потребления или домашнего использования, другим оптовым или розничным торговцам.

2. Типы оптовых структур:

- 1) общенациональные и региональные
- 2) коммерческие и государственные

- 3) общенациональные и федеральные
- 4) региональные и районные
3. Назовите типы торговых посредников, выступающих в каналах распределения от своего имени:
  - 1) дилер, дистрибьютор;
  - 2) дилер, консигнатор;
  - 3) дистрибьютор, агент, брокер;
  - 4) комиссионер, агент, брокер.
4. Назовите методы оптовой продажи товаров:
  - 1) личный отбор товаров представителем покупателя;
  - 2) письменные, телеграфные и телефонные заказы;
  - 3) через передвижные склады и разъездных товароведов;
  - 4) все указанное выше в пп. 1, 2, 3, а также путем отправления почтовых посылок
5. Магазин "Овощи-фрукты" относится к:
  - 1) специализированным магазинам
  - 2) узкоспециализированным магазинам
  - 3) комбинированным магазинам
6. Магазины, торгующие товарами одной группы, называются:
  - 1) узкоспециализированными
  - 2) специализированными
  - 3) продовольственными и непродовольственными
7. Оказание покупателям дополнительных торговых услуг относится:
  - 1) к вспомогательным торгово-технологическим процессам
  - 2) к основным торгово-технологическим процессам
8. Палатки относят к торговой сети:
  - 1) нестационарной
  - 2) передвижной
  - 3) стационарной
9. Под торговым предприятием понимается:
  - 1) независимый хозяйствующий субъект с правовым статусом юридического или физического лица;
  - 2) независимый хозяйствующий субъект, занимающийся закупкой и реализацией товаров;
  - 3) независимый хозяйствующий субъект, занимающийся другими видами деятельности, не запрещенными законом;
  - 4) все вышеперечисленное.
10. Оптовые торговые предприятия могут быть следующих видов:
  - 1) независимые оптовые торговцы;
  - 2) посреднические оптовые структуры;
  - 3) организаторы оптового оборота;
  - 4) все вышеперечисленные.
11. Процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей называется...
  - 1) физическим перемещением;
  - 2) снабжением;
  - 3) сбытом;
  - 4) товародвижением.
12. При какой форме товародвижения товары «следуют» через складские звенья?
  - 1) при складской форме;
  - 2) при транзитной форме;
  - 3) при однозвенной складской форме;
  - 4) при многозвенной складской форме.
13. В основу типового разнообразия оптовых предприятий положены:

- 1) формы собственности;
  - 2) ведомственная принадлежность;
  - 3) масштабы их деятельности;
  - 4) альтернативные способы распределения продукции производителя.
14. Розничная торговля – это:
- 1) перепродажа товаров розничным торговцам;
  - 2) продажа промышленных товаров снабженческо-сбытовым организациям;
  - 3) продажа (перепродажа) товаров для личного или домашнего использования;
  - 4) продажа товаров оптовым торговцам для перепродажи.
15. Основные виды розничных торговых предприятий:
- 1) магазины и магазины-склады;
  - 2) павильоны, палатки, ларьки;
  - 3) автомагазины;
  - 4) все вышеперечисленные.
16. Формат магазина не включает следующую характеристику:
- 1) ассортимент;
  - 2) наличие склада;
  - 3) размер торговой площади;
  - 4) формы и методы обслуживания клиентов.
17. Магазин какого формата имеет торговую площадь 400-5000 м<sup>2</sup>
- 1) мини-маркет (бенгам);
  - 2) универсам, упермаркет;
  - 3) дискаунтер;
  - 4) гипермаркет.
18. Магазин, торгующий молоком и молочными продуктами, относится к:
- 1) узкоспециализированным;
  - 2) комбинированным;
  - 3) специализированным;
  - 4) универсальным.
19. Какой из факторов, влияющих на размещение магазинов в городах, учитывает величину города, его план, зонирование, территории, плотность населения и т.д.
- 1) градостроительный;
  - 2) транспортный;
  - 3) социальный;
  - 4) экономический.
20. Магазины, торгующие товарами по ценам более низким по сравнению с другими торговыми предприятиями, называются:
- 1) универмаг;
  - 2) супермаркет;
  - 3) гипермаркет;
  - 4) дискаунтер.
21. Что не относится к дополнительным услугам (т.е. не связанным непосредственно с продажей товаров)?
- 1) прием заказов по телефону;
  - 2) справочная служба;
  - 3) предоставление кредита;
  - 4) услуги по ремонту.
22. К стационарной сети относят:
- 1) магазины;
  - 2) автомагазины;
  - 3) павильоны;
  - 4) киоски

- 5) палатки
23. Принципами рационального размещения розничных торговых предприятий в городах являются:
- 1) равномерность
  - 2) ступенчатость
  - 3) группировка
  - 4) равномерность, ступенчатость, группировка
24. Мелкорозничная сеть представлена:
- а) небольшими магазинами
  - б) павильонами
  - в) киосками
  - г) небольшими магазинами, павильонами, киосками
25. Тип предприятия розничной торговли - это предприятие, определенного вида, классифицированное по ... и формам торгового обслуживания покупателей
- а) площади
  - б) торговой площади
  - в) ассортименту реализуемых товаров

### Тест к рейтинг-контролю № 2

1. При поступлении товаров в железнодорожных контейнерах операции выполняются по следующей схеме:
- 1) вскрытие контейнера ► осмотр состояния груза в контейнере ► приемка товаров по количеству ► перемещение товаров в зону хранения
  - 2) проверка целостности пломб и состояния контейнера ► строповка и перемещение контейнера на разгрузочную рампу ► перемещение контейнера в зону приемки товаров
2. Способы укладки товаров на хранение:
- 1) штабельный, стеллажный, поддонный
  - 2) штабельный, стеллажный
  - 3) штабельный, поддонный
3. Выборочная проверка количества товаров с распространением её результатов на всю партию допускается в случаях:
- 1) предусмотренных стандартами, техническими условиями, договором
  - 2) по инициативе материально -ответственного лица
  - 3) по указанию руководителя торгового предприятия
  - 4) по решению представителя поставщика
  - 5) 1, 3
4. Приемка товаров по качеству и комплектности проводится при иногородней поставке в следующие сроки:
- 1) не позднее 10 дней
  - 2) не позднее 20 дней
  - 3) не позднее 30 дней с момента прибытия товара
5. Приемка продукции, поставляемая без тары, в открытой таре производится (несколько вариантов)
- 1) на складе получателя
  - 2) на складе поставщика
  - 3) в месте вскрытия опломбированных или в месте разгрузки неопломбированных транспортных средств
  - 4) в специально предназначенном месте
6. Распаковку товаров при приемке, подсчет и регистрацию поступления товаров по количеству и видам осуществляют:
- а) товароведы

б) сортировщики

в) кладовщики

7. Какие коммерческие операции влияют на торгово-технологический процесс:

- 1) изучение спроса покупателей;
- 2) составление заявок на завоз товаров;
- 3) формирование оптимального ассортимента;
- 4) все вышеперечисленные.

8. Какие операции не включаются в торгово-технологический процесс на стадии обслуживания покупателей?

- 1) хранение товаров и их перемещение в торговый зал;
- 2) встреча покупателя и предложение товара;
- 3) отбор товаров покупателем;
- 4) расчет за отобранные товары.

9. Кто не относится к основному (торгово-оперативному) персоналу магазина?

- 1) продавцы;
- 2) заведующие секциями;
- 3) контролеры;
- 4) кассиры.

10. С учетом требований мерчендайзинга, необходимо соблюдать правило «золотого треугольника», который включает:

- 1) всю выставочную площадь торгового зала;
- 2) всю установочную площадь торгового зала;
- 3) площадь, расположенную между входом в магазин, кассой и самым ходовым товаром;
- 4) всю площадь по внешнему периметру торгового зала.

11. Торгово-технологический процесс в магазине включает следующие части:

- 1) операции с товарами до предложения их покупателям и операции непосредственного обслуживания покупателей;
- 2) операции непосредственного обслуживания покупателей и дополнительные операции по обслуживанию покупателей;
- 3) операции с товарами до предложения их покупателям, операции непосредственного обслуживания покупателей и дополнительные операции по обслуживанию покупателей;
- 4) операции с товарами до предложения их покупателям и дополнительные операции по обслуживанию покупателей.

12. Документом, в котором содержатся основные требования к проектированию и строительству предприятий, зданий и сооружений, являются:

- 1) Строительные нормы и правила (СНиПы);
- 2) Региональные строительные нормы (РСН);
- 3) Строительно-технологические нормы (СТН);
- 4) стандарты, издаваемые организациями и предприятиями.

13. Какая зона рядом с магазином не предусмотрена генеральным планом?

- 1) зона для посетителей;
- 2) хозяйственная зона;
- 3) вспомогательная зона;
- 4) автостоянка.

14. Контроль за товарами в процессе хранения осуществляет:

- 1) сортировщик
- 2) упаковщик
- 3) кладовщик

15. Факторами, определяющими динамичность торгово-технологических процессов в магазине, являются:

- 1) сокращение издержек обращения в торговых предприятиях
- 2) обеспечение наилучших условий выбора товаров в магазинах

- 3) уровень развития производства товаров народного потребления
  - 4) состояние торговли и ее материально-технической базы
  - 5) степень квалификации работников торговли.
16. Разработайте схему планировочного решения участка проектируемого магазина. При разработке проектных решений схемы генерального участка магазина необходимо выполнить функциональное зонирование территории магазина. Определите местоположение стоянки для парковки машин, хозяйственной зоны, пешеходной зоны и др. площадок, предусмотренных СНиП. Укажите насыщенность зоны отдыха функциональными и декоративными элементами и т.д.
17. Составьте примерные схемы расположения неторговых помещений: а) для магазина самообслуживания с правильной формой торгового зала; б) магазина, расположенного на нижнем этаже жилого здания; в) магазина встроено-пристроенного, имеющего разгрузочную площадку с другой стороны здания.
- Задание 18. Составьте схему планировочного решения торгового зала магазина самообслуживания при глубине торгового зала 10 м. Объясните выбор планировочного решения. 19. Сделайте вывод об эффективности использования площади торгового зала 150 м<sup>2</sup>, если известно, что под оборудование занято 75 м<sup>2</sup>. Внесите предложения, направленные на повышение эффективности использования площади торгового зала.
20. Определите состав неторговых помещений для магазина «Универсам», торговая площадь 1000 м<sup>2</sup>, пользуясь следующими нормативными документами: 1. СП 118.13330.2012 Общественные здания и сооружения. М.: Минрегион России, 2012; 39 2. ВСН 54 – 87. Предприятия розничной торговли. Нормы проектирования /Минстрой России. – М.: 1988. – 45 с.
23. Составьте схему вспомогательного торгово-технологического процесса для магазина «Товары для дома», торгующего с применением «тары-оборудования».

### Тест к рейтинг-контролю № 3

1. Хранилища для картофеля и овощей относятся к складам:
  - 1) сезонного хранения
  - 2) общетоварным
  - 3) досрочного завоза
  - 4) подсортировочно-распределительным
2. Вертикальный способ выкладки товаров предусматривает:
  - 1) расположение однородных групп товаров вдоль по всей длине оборудования, занимая 1-2 полки
  - 2) расположение однородных групп товаров в несколько рядов на всех полках горки сверху вниз
3. Определите количество товароведов бракеров на продовольственном складе, если годовой оптово-складской оборот составляет 270 000 тыс. руб.
4. По ассортиментному признаку склады классифицируют (несколько вариантов):
  - 1) универсальные
  - 2) специализированные
  - 3) общетоварные
  - 4) специальные
  - 5) сезонного хранения и склады досрочного завоза
5. Виды выкладки товаров (несколько вариантов)
  - 1) товарная
  - 2) горизонтальная
  - 3) декоративная
  - 4) вертикальная
6. Под какую зону отводится основная площадь склада?
  - 1) под зону разгрузки транспортных средств;
  - 2) под зону хранения;

- 3) под экспедиционную зону;
  - 4) под зону отборки и комплектования заказов
7. Поддоны служат для:
- 1) перемещения груза под действием силы тяжести;
  - 2) размещения и хранения длинномерных грузов;
  - 3) формирования грузовых пакетов, штабелирования и транспортирования товаров;
  - 4) временного хранения навалочных и сыпучих грузов.
8. Что не включается в группу «Погрузочно-разгрузочные машины»?
- 1) электропогрузчики вилочные;
  - 2) гравитационные устройства;
  - 3) автопогрузчики вилочные;
  - 4) электроштабелеры вилочные.
9. В зале товарных образцов (на складе) выделяют следующие зоны:
- 1) рабочие зоны, зоны экспозиции, зоны ожидания и отдыха;
  - 2) рабочие зоны, зоны экспозиции, зоны ожидания и отдыха, зоны информации, зоны проходов;
  - 3) рабочие зоны, зоны экспозиции, зоны информации;
  - 4) зоны экспозиции, зоны ожидания и отдыха, зоны проходов.
10. Складской техпроцесс включает следующие части:
- 1) поступление и хранение товаров;
  - 2) хранение и отпуск товаров;
  - 3) поступление, хранение и отпуск товаров;
  - 4) размещение товаров на хранение, их укладка и поддержание оптимального режима хранения.
11. При наличии на складах товарных секций их возглавляют:
- 1) заведующий складом;
  - 2) кладовщик;
  - 3) заведующий секцией (или старший кладовщик);
  - 4) товаровед.
12. Для периодического контроля запасов на складе используют метод ABC. К группе А относят изделия, которые:
- 1) являются средними по стоимости и составляют 30-40% от общего количества продукции;
  - 2) являются наиболее ценными и составляют 75-80% общей стоимости хранящейся продукции;
  - 3) являются самыми дешевыми и составляют 40-50% общего количества продукции;
  - 4) являются самыми ценными и самыми массовыми.
13. Что не является целью технического нормирования труда складских работников?
- 1) обоснование затрат труда на выполнение отдельных операций;
  - 2) правильное установление численности работников склада;
  - 3) разработка ассортиментных перечней;
  - 4) определение расценок на единицу продукции или работы.
14. Фирменный стиль торгового предприятия не включает:
- 1) фирменную символику и собственный логотип;
  - 2) фирменный цвет и яркие визитки;
  - 3) объем розничного товарооборота;
  - 4) фирменная одежда персонала.
15. Что включает площадь выкладки?
- 1) площадь, занимаемую под установку оборудования;
  - 2) сумму площадей всех элементов оборудования;
  - 3) площадь для организации рабочих мест продавцов;
  - 4) площадь, занятую кабинами контролеров-кассиров.
16. Что не включается в инвентарь для выкладки и рекламы продовольственных товаров?

- 1) лотки;
  - 2) прозрачные подставки из стекла;
  - 3) кассетные подставки;
  - 4) лопатки торговые.
17. Какое торговое холодильное оборудование не используют для хранения товаров?
- 1) холодильные камеры;
  - 2) холодильные шкафы;
  - 3) прилавки-витрины;
  - 4) закрытые прилавки.
18. Что не относится к торговому измерительному оборудованию?
- 1) гирные, шкальные, шкально-гирные весы;
  - 2) циферблатные весы;
  - 3) цифровые электронные весы;
  - 4) кассовые аппараты.
19. Для каких товаров не подходит метод продажи по образцам?
- 1) теле-, видеоаппаратура;
  - 2) компьютерная техника;
  - 3) овощи и фрукты;
  - 4) мебель.
20. Какой торговой мебели нет в магазине «Мебель»?
- 1) кассовая кабина;
  - 2) стол для выписки чеков;
  - 3) пристенные и островные горки;
  - 4) подиумы.
21. Строительство торговых предприятий ведется в основном по...:
- 1) индивидуальным проектам;
  - 2) повторно применяемым проектам;
  - 3) типовым проектам;
  - 4) уникальным проектам.
22. Капитальный ремонт магазина не предусматривает:
- 1) проведение профилактических мероприятий и устранение мелких неисправностей;
  - 2) замену изношенных конструкций;
  - 3) перепланировку помещений;
  - 4) замену системы отопления, устройства лифтов, улучшение бытовых условий.
23. Требования техники безопасности к торгово-технологическому оборудованию предполагают:
- 1) его размещение в соответствии со схемами торговых процессов;
  - 2) наличие защитных ограждений у движущихся и вращающихся частей;
  - 3) его пожаро- и взрывобезопасность;
  - 4) все вышеперечисленное.
24. Эффективность выбранного метода продажи определяется:
- 1) производительностью труда, уровнем механизации, прибылью, средней стоимостью покупки;
  - 2) установочной площадью, демонстрационной площадью, прибылью, рентабельностью, т/об на 1 м<sup>2</sup> торговой площади, коэффициентом завершенности покупки, скоростью совершения покупки;
  - 3) установочной площадью, демонстрационной площадью, прибылью, рентабельностью, торговой площади, фондоотдачей, скоростью обслуживания покупателей;
  - 4) рентабельностью, товарооборачиваемостью, увеличением числа посещений магазина, высоким уровнем культуры обслуживания.
25. Какой метод продажи следует применить в магазине, торгующем бытовой техникой:
- 1) самообслуживание;



- 2) традиционный;
- 3) по образцам;
- 4) индивидуальный.

26. Составьте план-схему торгового зала с указанием расположения системы «вход-выход», кассового узла, способа расстановки оборудования для магазина самообслуживания.

27. Составьте эскиз архитектурно-дизайнерского решения экстерьера магазина, находящегося в жилом доме. Предложения должны предусматривать: тип витрин, устройство входной зоны, вид двери, её расположение.

### Примеры пратико-ориентированных задач

Задание 1. Торговое предприятие «Аквамарин» осуществляет розничную продажу продовольственных товаров. Общая площадь магазина – 5520 кв. м, торговая – 3860 кв.м., магазин имеет форму сильно вытянутого прямоугольника, оборудование размещено продольным способом. Оцените эффективность планировки магазина и торгового зала. Сделайте заключение об эффективности использования площадей данного предприятия.

Задание 2. Рассчитать емкость общетоварного склада и площадь его помещений для хранения продовольственных товаров.

Товары и товарные группы	Средние товарные запасы ( $Z_{св}$ ), вагоны					Распределение запасов по способам хранения, %		Товарные запасы ( $Z_{сд}$ ), дни
	1	2	3	4	5	в штабелях ( $D_{шт}$ )	на стеллажах ( $D_{с}$ )	
Кондитерские изделия	55	45	35	25	15	80	20	20

Задание 3. Определите необходимое количество весоизмерительных приборов:

а) для магазина «Универсам»: метод продажи – самообслуживание, число рабочих мест фасовщиков – 5, имеется два помещения для приемки товаров;

б) магазина «Овощи-фрукты» с торговой площадью 250 м<sup>2</sup>. За смену реализуется в среднем 15000 кг, время работы весов в смену составляет 8 ч; наибольший предел взвешивания – 15 кг, время выполнения одной операции по взвешиванию – 25 с, метод продажи – традиционный.

Задание 4. Определите необходимое количество контрольно-кассовых машин:

а) для специализированного магазина «Одежда» с торговой площадью 200 м<sup>2</sup>;

б) магазина «Товары для дома». Среднее число покупателей, сделавших покупку в час наибольшей загрузки торгового зала, 58 чел., В = 4 сек, О – 5 сек.

Задание 5. Определите необходимое количество холодильного оборудования:

а) сколько килограммов мороженой рыбы поместится в холодильный прилавок, если полезный охлаждаемый объем одного прилавка равен 156 л, плотность продукта 1200 кг/м<sup>3</sup>, степень заполнения – 85 %?

б) сколько холодильных шкафов с внутренним объемом 240 л потребуется, чтобы разместить 320 кг свежемороженой овощей, расфасованных в упаковки по 2 кг? Коробка имеет размеры 15 см x 20 см x 20 см. Холодильный шкаф загружается полностью.

Задание 6. Определите эффективность использования площади торгового зала, если его площадь составляет 300 м<sup>2</sup>, а под оборудование занято 150 м<sup>2</sup>.

Задание 7. Используя характеристики, приведенные в табл. 3, составьте и обоснуйте перечень дополнительных услуг для магазина «Товары для дома» и «Супермаркет».

Тип магазина	Торговая площадь, м <sup>2</sup>	Методы продажи	Место расположения
Товары для дома	5000	Самообслуживание с частичным обслуживанием, по образцам, традиционное обслуживание	За пределами центральной части города
Супермаркет	2000	Самообслуживание с частичным обслуживанием, традиционное обслуживание	В центральной части города

Задание 8. Определите уровень обслуживания в магазине

Условия и исходные данные:

Магазин «Универсам»: годовой объем товарооборота составляет 372 млн. руб., торговая площадь 1500 м<sup>2</sup>, ассортиментным перечнем предусмотрена реализация 40 товарных групп, количество реализуемых видов и разновидностей – 2000; устойчивым спросом пользуются 30 товарных групп.

На момент исследования в реализации находилось – 32 товарные группы, 32 количество видов и разновидностей товаров составило – 1500. Объем продажи товаров с применением метода самообслуживания – 270 млн. руб. На момент мониторинга средняя длина очереди составляла 10 чел., а интенсивность покупательского потока – 54 чел./ч.

На начальном этапе работы магазина оказывалось 12 видов дополнительных услуг, за исследуемый период их число сократилось до 8. Дополнительный товарооборот, полученный от внедрения услуг за год – 1 млн. руб., средняя торговая надбавка – 20 %; расходы, связанные с предоставлением услуг за истекший период, составили 100 тыс. руб.

В магазине отсутствует общая информация о наличии отделов, вместе с тем, навигационные указатели размещения отделов хорошо обозримы, ценники оформлены в соответствии с установленными требованиями, отсутствуют указатели товарных групп, касс, пунктов оказания услуг, а также информация о качестве, способах использования товаров.

Численность персонала торгового зала составляет 50 чел., из них 23 имеют специальное образование, средний стаж работы персонала – 3 года. За анализируемый период в книге отзывов и предложений покупателями было сделано 6 записей на грубое обращение персонала и зафиксировано два факта отказа от нарезки гастрономических товаров по просьбе покупателя, три факта отказа от приемки товаров ненадлежащего качества, купленных в магазине потребителем.

Задание 9. Рассчитать вероятность совершения покупки в продовольственном магазине «Универсам» площадью 800 м<sup>2</sup>. Время, необходимое потребителю для того, чтобы добраться до магазина – 20 мин. В области, где расположен магазин, существуют три конкурирующих предприятия площадью 500, 250 и 150 м<sup>2</sup>. Время, необходимое для того, чтобы добраться до этих магазинов, равно 10, 15 и 5 мин соответственно.

Задание 10. Выберите географический сегмент (район, микрорайон, улицу и т.д.), на примере которого будете изучать торговую сеть. Опишите его местонахождение (границы, состав улиц, площадь территории). Представьте карту данного географического сегмента (пользуясь Интернет-ресурсом) с дислокацией торговых предприятий.

Задание 11. Выбрать и рассчитать эффективность оптимального варианта товародвижения и вида транспорта для завоза товаров из Санкт-Петербурга в Тверь, Москву и Владимир, исходя из необходимости рационализации путей товародвижения, эффективного использования видов транспорта с целью сокращения транспортных и других расходов.

## 5.2. Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины.

Промежуточная аттестация по итогам освоения дисциплины «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» проводится в форме экзамена.

## Вопросы к экзамену

1. Основные субъекты торговой деятельности.
2. Участники процесса товародвижения, их функции и место в общей структуре взаимодействующих процессов
3. Состав и взаимосвязь помещений магазина
4. Основные виды услуг торгового предприятия.
5. Формы торгового обслуживания
6. Факторы, влияющие на организацию и технологию процесса товародвижения
7. Принципы рационального построения процесса товародвижения
8. Основные схемы торгово-технологических процессов предприятий розничной, оптовой и мелкооптовой торговли
9. Виды складских помещений и их планировка. Техничко-экономические показатели работы складов
10. Содержание и принципы организации складских операций
11. Организация и технология операций по поступлению товаров на склад
12. Организация приемки товаров по количеству и качеству на складе
13. Организация и технология хранения товаров на складе. Организация и технология отпуска товаров со склада
14. Мебель для предприятий торговли
15. Торговые системы
16. Торговый инвентарь
17. Торговое измерительное оборудование
18. Измельчительно-режущее, фасовочное, упаковочное, тепловое оборудование
19. Контрольно-кассовые машины. Кассовые POS терминалы
20. Холодильное оборудование
21. Торговые автоматы
22. Оборудование для хранения товаров
23. Подъемно-транспортные устройства
24. Основная нормативно-правовая документация по проектированию торговых предприятий.
25. Особенности проектирования торговых помещений
26. Особенности проектирования складских помещений
27. Особенности проектирования подсобных, административно-бытовых и технических помещений
28. Требования к размещению предприятий торговли
29. Требования к объемно-планировочным и конструктивным решениям торговых предприятий.
30. Роль упаковки и тары в торгово-технологическом процессе
31. Классификация и характеристика основных видов тары
32. Организация оборота тары в торговле
33. Роль транспорта в торговле и характеристика основных транспортных средств
34. Организация централизованной доставки товаров в розничную торговую сеть.
35. Требования к устройству и планировке торгового зала
36. Виды планировок торгового зала магазина
37. Правила работы предприятий розничной торговли
38. Организация приемки товаров по количеству в магазине
39. Организация приемки товаров по качеству в магазине
40. Организация и технология хранения товаров в магазине
41. Организация управления торгово-технологическим процессом в магазине. Основные направления совершенствования организации труда работников магазинов.
42. Товарные потери в магазине

43. Предварительная подготовка товаров к продаже в магазине
44. Размещение и выкладка товаров в торговом зале магазина
45. Методы продажи, применяемые в розничной торговле
46. Организация ремонта и капитального строительства предприятий торговли
47. Интерьер торгового предприятия

### **5.3. Самостоятельная работа обучающегося.**

Самостоятельная работа по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий торговли» предполагает:

- 1) Выполнение контрольной работы
- 2) Подготовка докладов на темы, вынесенные для самостоятельного изучения

#### **Вопросы, вынесенные на самостоятельное изучение (темы докладов)**

1. Современные теории размещения розничных торговых предприятий
2. Инновационные формы торговли. Формат «магазин будущего»
3. Государственная политика в сфере торговли
4. Механизмы поддержки торговой отрасли в регионе
5. Требования, предъявляемые к устройству генерального плана участка магазина
6. Требования, предъявляемые к устройству зданий розничных торговых предприятий
7. Эргономика общественных мест. Движение по вертикали и горизонтали
8. Эргономика рабочего места торговых работников
9. Визуальная информация в торговле. Видеоэкология.
10. Влияние света и цвета на восприятие информации
11. Эргономика торгового оборудования
12. Эргономика торговых залов
13. Эргономика складских помещений
14. Ритейл-дизайн. Требования и рекомендации
15. Логотип торгового предприятия. Фирменный стиль
16. Рекламный дизайн
17. Необычный экстерьер и интерьер магазинов
18. Дизайн мультибрендовых и монобрендовых магазинов
19. Инновационное торговое оборудование
20. Организация ремонта и капитального строительства предприятий торговли
21. Техника безопасности и правила эксплуатации торгового оборудования.

Фонд оценочных материалов (ФОМ) для проведения аттестации уровня сформированности компетенций обучающихся по дисциплине оформляется отдельным документом.

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 6.1. Книгообеспеченность

Наименование литературы: автор, название, вид издания, издательство	Год издания	КНИГООБЕСПЕЧЕННОСТЬ
		Наличие в электронном каталоге ЭБС
Основная литература		
Кузина, Е. А. Дизайн интерьера общественного пространства магазинов : учебное пособие для вузов / Е. А. Кузина. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 121 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13247-2.	2021	<a href="https://urait.ru/bcode/476778">https://urait.ru/bcode/476778</a>
Коммерческая деятельность : учебник и практикум для вузов / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 404 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01641-3.	2021	<a href="https://urait.ru/bcode/468978">https://urait.ru/bcode/468978</a>
Дорман, В. Н. Экономика организации. Ресурсы коммерческой организации : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 134 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-10902-3.	2021	<a href="https://urait.ru/bcode/473536">https://urait.ru/bcode/473536</a>
Дополнительная литература		
Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) : учебник для бакалавров / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. — 12-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. — 456 с. - ISBN 978-5-394-02471-9. - Текст : электронный. - URL:	2019	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1091479">https://znanium.com/catalog/product/1091479</a>
Денисова, Н. И. Коммерческая деятельность предприятий торговли : учебное пособие / Н. И. Денисова. - Москва : Магистр : ИНФРА-М, 2020. - 480 с. - ISBN 978-5-9776-0206-8.	2020	<a href="https://znanium.com/catalog/product/1064903">https://znanium.com/catalog/product/1064903</a>

### 6.2. Периодические издания

1. Менеджмент в России и за рубежом\*

2. Проблемы теории и практики управления \*

\* – литература из фонда библиотеки ВлГУ

Современная торговля

Управление магазином

### 6.3. Интернет-ресурсы

1. [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru) – Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ)

2. <http://library.vlsu.ru/> – Электронная библиотечная система ВлГУ

3. <https://minpromtorg.gov.ru/> - Министерство промышленности и торговли Российской Федерации

4. <http://panor.ru/magazines/sovremennaya-torgovlya.html> - Современная торговля

5. <http://ecsosman.edu.ru/> – Федеральный образовательный портал «Экономика, социология, менеджмент»

6. <http://www.scopus.com/> – Библиографическая и реферативная база данных научных публикаций Scopus

7. [webofscience.com](http://webofscience.com) – База данных международных индексов научного цитирования Web of Science

## **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ**

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий практического/лабораторного типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ), групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы: аудитории, оснащенные мульти-медиа оборудованием, компьютерные классы с доступом в интернет, аудитории без специального оборудования.

Перечень используемого лицензионного программного обеспечения: пакет MS-Office, Microsoft Windows, 7-Zip, AcrobatReader; СПС «Консультант Плюс» (инсталлированный ресурс ВлГУ).

### **Примечание**

В соответствии с нормативно-правовыми актами для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья при необходимости тестирование может быть проведено только в письменной или устной форме, а также могут быть использованы другие материалы контроля качества знаний, предусмотренные рабочей программой дисциплины.

Рабочую программу составил

ст. преп. каф. БИГ Тобуев М.А.

(ФИО, должность, подпись)

Рецензент (представитель работодателя)

ООО. Чепершаоуе персонал

(место работы, должность, ФИО, подпись)



Программа рассмотрена и одобрена на заседании кафедры «Коммерция и гостеприимство»

Протокол № 1 от 25.08.21 года

Заведующий кафедрой

О.Б.Ярьс

(ФИО, подпись)

Рабочая программа рассмотрена и одобрена

на заседании учебно-методической комиссии направления 38.03.06. «Торговое дело»

Протокол № 1 от 30.08.21 года

Председатель комиссии


Краснова М.В.

(ФИО, должность, подпись)

**ЛИСТ ПЕРЕУТВЕРЖДЕНИЯ  
РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ**

Рабочая программа одобрена на 20 22 / 20 23 учебный года

Протокол заседания кафедры № 1 от 19.08.22 года

Заведующий кафедрой К.С.Н. Дроздова  Ильин О.В.

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_

Рабочая программа одобрена на 20 \_\_\_\_ / 20 \_\_\_\_ учебный года

Протокол заседания кафедры № \_\_\_\_ от \_\_\_\_ года

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_