

Документ подписан простой электронной подписью
Информационный центр
ФИО: Выбогина Любовь Александровна
Должность: Ректор
Дата подписания: 03.02.2023 15:17:47
Уникальный программный ключ:
c3b3b9c625f6c113afa2a2c42baff9e05a38b76e

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ПОВОЛЖСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ СЕРВИСА» (ФГБОУ ВО «ПВГУС»)

Кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»

РАБОЧАЯ УЧЕБНАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий»

(наименование дисциплины (модуля, междисциплинарного курса))

для студентов направления подготовки 38.03.06 «Торговое дело» направления (профиль)
академического бакалавриата «Управление в сфере коммерческого предпринимательства»

(шифр, наименование специальности (ей) и (или) направления (ий) подготовки)

Тольятти, 2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий» включена в основную профессиональную образовательную программу направления подготовки 38.03.06 Торговое дело направления (профиль) академического бакалавриата «Управление в сфере коммерческого предпринимательства» решением Президиума Ученого совета

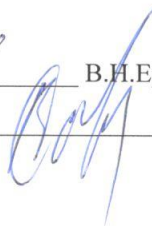
Протокол № 4 от 28.06.2018 г.

Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк
28.06.2018 г.

Рабочая учебная программа по дисциплине (модулю, междисциплинарному курсу) разработана в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом специальности и (или) направления подготовки 38.03.06 Торговое дело, утвержденным приказом Приказ Министерства образования и науки РФ от 12 ноября 2015 г. N 1334; зарегистрировано Минюсте РФ 3 декабря 2015 г., регистрационный N 39956.

Составил: к.э.н., доц. Кукина С.Д..

Согласовано Директор научной библиотеки _____  В.И.Еремина

Согласовано Начальник управления информатизации _____  В.В.Обухов

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры ««Экономика, организация и коммерческая деятельность»

Протокол № 10 от « 20 » 04 2018 г.

Заведующий кафедрой _____  д.э.н., профессор Е.В. Башмачникова

Согласовано

Начальник учебно-методического отдела _____  Н.М.Шемендюк

« 20 » 04 2018 г.

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

1.1. Цели освоения дисциплины

Целями освоения дисциплины являются:

- формирование у студентов навыков профессиональной деятельности в управления педагогическим коллективом; и осуществления организационно-управленческой деятельности.

1.2. В соответствии с видами профессиональной деятельности, на которые ориентирована образовательная программа указанного направления подготовки, содержание дисциплины позволит обучающимся решать следующие профессиональные задачи:

организация и осуществление приемки товаров по количеству и качеству, их учета;
управление товародвижением, его учет и оптимизация, минимизация потерь товаров, затрат материальных и трудовых ресурсов;
участие в работе по обеспечению и осуществлению торгово-технологических процессов на предприятии;
участие в организации и осуществлении торгово-технологических процессов на предприятиях в сфере товарного обращения;
обеспечение сохранности товаров в процессе их товародвижения;
соблюдение основных положений действующего законодательства и требований нормативных документов;

1.3. Компетенции обучающегося, формируемые в результате освоения дисциплины

В результате освоения дисциплины у обучающихся формируются следующие компетенции:

Код компетенции	Наименование компетенции
1	2
	38.03.06 Торговое дело
ПК-7	способность организовывать и планировать материально-техническое обеспечение предприятий, закупку и продажу товаров

1.4. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы по специальности и (или) направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело

№ п/п	Компетенции	Номер темы								
		1 этап					2 этап			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		38.03.06 Торговое дело								
1	ПК-7	+	+	+	+	+	+	+	+	+

1.5. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Результаты освоения дисциплины	Технологии формирования компетенции по указанным результатам	Средства и технологии оценки по указанным результатам
1 этап		

Знает: ПК-7 Нормативная документация, приказы, положения, инструкции организации Основы логистики Основы математической статистики Основы микро- и макроэкономики Основы финансово-экономического анализа Техники продаж Специализированные программные продукты Основы фундаментального и технического анализа Функциональные возможности торгово-технологического оборудования, способностью его эксплуатировать и организовывать метрологический контроль.	<i>лекции, практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, решение разноуровневых и проблемных задач</i>	Опрос, тест, подготовка докладов и презентаций
Умеет: ПК-7 Разрабатывать предложения по формированию политики ценообразования Прогнозировать рыночную ситуацию и оценивать возможные риски продаж Планировать объемы продаж Планировать заказы продукции в производство Ставить четкие, измеримые, достижимые, однозначно трактуемые цели для выполнения плана продаж Распределять ресурсы для выполнения плана	<i>лекции, практические занятия, самостоятельная работа, семинар-круглый стол, семинар-дискуссия, решение разноуровневых и проблемных задач</i>	Опрос, подготовка докладов и презентаций

продаж Анализировать и систематизировать данные по объемам продаж Анализировать и систематизировать динамику финансовых показателей подразделений Анализировать и оценивать текущие планы продаж Анализировать отчеты по различным количественным и качественным показателям Планировать мероприятия по обеспечению контроля выполнения плана продаж Осуществлять мониторинг выполнения плановых показателей продаж Корректировать выполнение плановых показателей продаж Контролировать выполнение производственных заказов Контролировать выполнение программ стимулирования продаж Применять специализированные программные продукты Оценивать текущие показатели продаж продукции Оценивать эффективность реализации процессов продаж продукции Анализировать прямые и косвенные показатели эффективности продаж продукции Организовывать разработку мероприятий, направленных на		
--	--	--

повышение объема продаж продукции Организовывать контроль проведения мероприятий, направленных на повышение объема продаж продукции Оценивать эффективность мероприятий, направленных на повышение объема продаж, по ключевым показателям Решать задачи по совершенствованию техники, технологий торговли и повышению на этой основе эффективности работы предприятия		
2 этап		
Имеет практический опыт: ПК-7 Разработка планов продаж Мониторинг, анализ выполнения и корректировка запланированных показателей по объемам продаж Анализ объемов продаж и эффективности процессов продаж Разработка и контроль мероприятий по увеличению объемов продаж и оптимизации процессов продаж Выбор и применение Оборудования торговых предприятий и холодильного оборудования Оценка эффективности работы оборудования торговых предприятий	<i>практические занятия, самостоятельная работа, лекция с разбором конкретных ситуаций, проблемные лекции, семинар-круглый стол, решение разноуровневых и проблемных задач</i>	Опрос, решение задач, составление карты бюджетов, защита портфолио

2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина относится к _____ вариативной _____ части.
(базовой, вариативной)

Ее освоение осуществляется в _____ 7 _____ семестре (ах) у студентов очной формы обучения, в _____ 8 _____ семестре (ах) у студентов заочной формы обучения,

№ п/п	Наименование дисциплин, определяющих междисциплинарные связи	Код и наименование компетенции(й)
1	Предшествующие дисциплины	
1.1	Коммерческая деятельность	ПК-6, ПК-7, ПК-8
2	Последующие дисциплины	
2.1	Торговая политика	ПК-6, ПК-8

3. Объем дисциплины в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу

Распределение фонда времени по семестрам и видам занятий
38.03.06 Торговое дело

Виды занятий	очная форма обучения	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Итого часов	_____ 252 _____ ч.		_____ 252 _____ ч.
Зачетных единиц	_____ 7 _____ з.е.		_____ 7 _____ з.е.
Лекции (час)	24		10
Практические (семинарские) занятия (час)	36		16
Лабораторные работы (час)			
Самостоятельная работа (час)	165		217
Курсовой проект (работа) (+,-)			
Контрольная работа (+,-)			
Экзамен, семестр /час.	7/27		8/9
Зачет (дифференцированный зачет), семестр			
Контрольная работа, семестр			

4. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

4.1. Содержание дисциплины 38.03.06 Торговое дело

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебных занятий, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в академических часах)	Средства и технологии оценки
-------	-------------------	---	------------------------------

		Лекции, час	Практические (семинарские) занятия, час	Лабораторные работы, час	Самостоятельная работа, час	
1	Тема 1 Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции. Основное содержание 1. Торговое предприятие: экономическая сущность, функции. 1. Правовое регулирование торговли. Организационно-правовые формы торговых предприятий.	2/-/1	2/-/-	-/-/-	15/-/20	Опрос, тест, решение задач
2	Тема 2 Технологические процессы в торговле. Основы технологии и организации товародвижения Основное содержание 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. 2. Понятие и сущность процесса товародвижения. 3. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.	2/-/1	4/-/2	-/-/-	20/-/20	Опрос, тест, решение задач
3	Тема 3. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли Основное содержание 1. Функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. 2. Типы и виды оптовых предприятий. 3. Технология оптовой торговли. 1. Сочетание технологических операций в оптовой торговле. 2. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 3. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. 4. Технология доставки и приемки товаров на склад. 5. Технология хранения	3/-/2	6/-/2	-/-/-	20/-/20	Опрос, тест

	товара на складе оптовика. 6. Технология выполнения заказов. 7. Технология отгрузки товаров заказчику. 8. Транспортно-экспедиционное обслуживание. 9. Технология управления финансами и ценами оптовика. 10. Технология обеспечения безопасности деятельности оптовика.					
4	Тема 4. Значение отдельных составляющие торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли Основное содержание 1. Розничные торговые предприятия, их классификация и функции. 2. Виды и типы розничных торговых предприятий. 3. Услуги розничной торговли. 4. Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. 5. Организация перевозки товаров железнодорожным транспортом. 6. Организация перевозки товаров автомобильным транспортом. 7. Организация перевозки товаров водным транспортом. 8. Организация перевозки товаров воздушным транспортом. 9. Содержание торгово-технологического процесса розничной продажи товаров. 10. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров. 11. Организация и технология розничной продажи товаров.	3/-/2	4/-/2		20/-/20	Опрос, тест, решение задач, контрольная работа
5	Тема 5. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур	2/-/1	4/-/2		20/-/20	Опрос, тест, решение задач, контрольная работа

	Основное содержание 1. Посредник в торговле: понятие, назначение. 2. Уровни торгово-посреднических структур. 3. Организация и технология работы оптовых ярмарок. 4. Организация и технология работы товарной биржи. 5. Организация и технология работы торговых домов. 6. Организация и технология проведения аукционов.					
6	Тема 6. Организация труда и управление на предприятиях Основное содержание 1. Организация труда в торговле. 2. Организация материальной ответственности на коммерческих предприятиях. 3. Управление торгово-технологическим процессом по продвижению товара.	4/-/2	4/-/2		15/-/20	Опрос, тест, контрольная работа, деловая игра
7	Тема 7 . Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий, организация их строительства и капитального ремонта Основное содержание 1. Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий. 2. Организация строительного проектирования предприятий торговли. 3. Организация капитального строительства, реконструкции и ремонта предприятий торговли. 4. Организация строительства типовых торговых предприятий.	4/-/2	6/-/2		26/-/27	Опрос, тест, контрольная работа
8	Тема 8 Техническая оснащенность предприятий торговли Основное содержание 1. Техническое оснащение торговых предприятий. 2. Торгово-технологическое оборудование торговых предприятий.	2/-/-	4/-/2		15/-/30	Опрос, тест, контрольная работа

9	Тема 9 Правила эксплуатации и нормы безопасности на торговых предприятиях Основное содержание 1. Обеспечение безопасности торгового предприятия. 2. Санитарные нормы и правила. 3. Правила пожарной безопасности. 4. Система стандартов безопасности. 5. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда. 6. Государственная экспертиза условий труда.	2/-/-	2/-/2		15/-/40	Опрос, тест, решение задач, контрольная работа, защита портфолио
	Промежуточная аттестация по дисциплине	24/-/10	36/-/16		165/-/217	Дифференцированный зачет

4.2.Содержание практических (семинарских) занятий

38.03.06 Торговое дело

№	Наименование темы практических (семинарских) занятий	Объем часов	Форма проведения
	___7/-/8 семестр		
1	Занятие 1. «Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции»	2/-/-	1.Опрос по теме 2.Подготовка докладов по теме занятия. 3.Составление кроссворда. 4.Завести портфолио.
2	Занятие 2. «Торгово-технологический процесс. Особенности его организации и управления»	4/-/2	1. Опрос по теме 2. Подготовка докладов по теме занятия. 3. Составление кроссворда. 4. Завести портфолио.
3	Занятие 3. «Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли»	6/-/2	1. Опрос по теме 2. Подготовка докладов по теме занятия. 3. Составление кроссворда.
4	Занятие 4. «Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли»	4/-/2	1. Опрос по теме 2. Подготовка докладов по теме занятия. 3. Составление кроссворда.
5	Занятие 5. «Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур»	4/-/2	1. Опрос по теме 2. Подготовка докладов по теме занятия. 3. Составление кроссворда.
6	Занятие 6. «Организация труда и управление на	4/-/2	1. Опрос по теме

	предприятиях»		2. Подготовка докладов по теме занятия. 3. Составление кроссворда.
7	Занятие 7. «Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий. Организация их строительства и капитального ремонта»	6/-/2	1. Опрос по теме. 2. Подготовка докладов по теме занятия.
8	Занятие 8. «Техническая оснащенность предприятий торговли»	4/-/2	1. Опрос по теме. 2. Подготовка докладов по теме занятия
9	Занятие 9. «Правила эксплуатации и нормы безопасности на торговых предприятиях»	2/-/2	1. Опрос по теме. 2. Подготовка докладов по теме занятия 3. Защита портфолио.
Итого за 7/-/8 семестр		36/-/16	

4.3.Содержание лабораторных работ

(лабораторные работы учебным планом не предусмотрены)

5. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся по дисциплине

Технологическая карта самостоятельной работы студента

Код реализ уемой компет енции	Вид деятельности студентов (задания на самостоятельную работу)	Итоговый продукт самостоятельной работы	Средства и технологии оценки	Объем часов
1	2	3	4	5
ПК-7,	Тема 1. 1. Завести проблемно-ориентированный портфолио по дисциплине. 2. Проблема критерия истинности в экономической науке. 3. Критериальность в стандарностных трансформациях.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	20/-/20
ПК-7,	Тема 2. 1. Вести проблемно-ориентированный портфолио по дисциплине.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	20/-/20
ПК-7,	Тема 3 1. Составить графический организатор по первоисточникам.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	20/-/20
ПК-7,	Тема 4 1. Составить графический организатор	<i>реферрат, доклад,</i>	<i>собеседование, письменная</i>	25/-/30

	по первоисточникам.	<i>индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>работа, тест</i>	
ПК-7,	Тема 5 1. Составить графический организатор по первоисточникам.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	15/-/22
ПК-7,	Тема 6 1. Составить графический организатор по вопросам темы.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	20/-/25
ПК-7	Тема 7 1. Составить графический организатор по вопросам темы.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	15/-/25
ПК-7	Тема 8 1. Составить графический организатор по вопросам темы.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	15/-/25
ПК-7	Тема 9 1. Составить графический организатор по вопросам темы. 2. Сдать на проверку и защитить портфолио.	<i>реферрат, доклад, индивидуальное задание, групповое задание</i>	<i>собеседование, письменная работа, тест</i>	15/-/30
Итого за _7/-/8__ семестр				165/-/217

Содержание заданий для самостоятельной работы

Темы рефератов (письменных работ, эссе, докладов и т.п.)

1. Организационно-коммерческая сторона товародвижения.
2. Развитие торговли в России в XXI столетии.
3. Развитие торговли в России в XX столетии.
4. Научно-технический прогресс в торговле.
5. Технологическая цепь товароснабжения.
6. Технологическая цепь товародвижения.
7. Технические меры защиты коммерческой тайны.
8. Каналы утечки коммерческой тайны торгового предприятия.
9. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации.
10. Оптимизация торгово-технологических операций товароснабжения.
11. Оптимизация торгово-технологических операций товародвижения.
12. Пути снижения потерь на складах.
13. Пути снижения потерь при транспортировке.
14. Зал товарных образцов.

15. Оптовые торговые услуги.
16. Технология продажи товаров на мелкооптовых магазинах-складах.
17. Прогрессивные формы оптовой торговли.
18. Прогрессивные формы розничной торговли.
19. Организация оказания дополнительных услуг.
20. Подбор типов магазинов для розничной торговли.
21. Факторы формирования качества транспортирования товаров.
22. Оптимизация условий транспортирования товаров.
23. Страхование бизнеса.
24. Социальное страхование в торговле.
25. Практика использования солидарной материальной ответственности в торговле.
26. Перспективы развития торговли в РФ.
27. Авторские проекты торговых предприятий.
28. Сметные норы и правила в торговле.
29. Инвестиционная активность на торговом рынке.
30. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда.
31. Государственная экспертиза условий труда.
32. Современное торговое оборудование оптовой торговли.
33. Современное торговое оборудование розничной торговли.
34. Современное оборудование расчетных операций в торговле.
35. Современное оборудование операций по обеспечению безопасности в торговле.

Рекомендуемая литература: 6 -15.

Вопросы (тест) для самоконтроля

Тест для самоконтроля

1. Можно ли говорить, что экономический потенциал России способствует обеспечению ее безопасности
 - а) да
 - б) нет
 - в) при соблюдении определенных условий
 - г) по воле президента
2. Экономический потенциал страны – это
 - а) имеющееся и предвидимое в будущем качество и количество труда
 - б) ресурсы, которыми располагает национальная экономика
 - в) способность наличных материальных и трудовых ресурсов обеспечить максимальный уровень производства
 - г) обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость конечного продукта внутри страны
3. Трудовой потенциал – это
 - а) имеющееся и предвидимое в будущем качество и количество труда
 - б) ресурсы, которыми располагает национальная экономика
 - в) способность наличных материальных и трудовых ресурсов обеспечить максимальный уровень производства
 - г) обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость конечного продукта внутри страны
4. Материально-вещественные ресурсы – это
 - а) имеющееся и предвидимое в будущем качество и количество труда
 - б) ресурсы, которыми располагает национальная экономика
 - в) способность наличных материальных и трудовых ресурсов обеспечить максимальный уровень производства

г) обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость конечного продукта внутри страны

5. Валовой внутренний продукт – это

- а) имеющееся и предвидимое в будущем качество и количество труда
- б) ресурсы, которыми располагает национальная экономика
- в) способность наличных материальных и трудовых ресурсов обеспечить максимальный уровень производства
- г) обобщающий экономический показатель, выражающий совокупную стоимость конечного продукта внутри страны

6. Экономический потенциал страны составляют

- а) трудовой потенциал
- б) валовой внутренний продукт
- в) национальное богатство
- г) опасность

7. Индикатором оценки экономического потенциала страны выступают

- а) трудовой потенциал
- б) валовой внутренний продукт
- в) национальное богатство
- г) опасность

8. Какие из перечисленных терминов формируют общую теорию безопасности

- а) опасность
- б) угроза
- в) безопасность
- г) жизненно важные интересы

9. Опасность – это

- а) комплекс положений, которые не обязательно могут угрожать, но на них необходимо реагировать
- б) вероятность генезиса отрицательных и нежелательных последствий функционирования самого субъекта
- в) объективно существующая вероятность отрицательного влияния на социальный организм, благодаря которому возможен вред его состоянию
- г) состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов общества, государства и человеческой личности, а также всех их структур от внутренних и внешних угроз

10. Жизненно-важные интересы – это

- а) комплекс положений, которые не обязательно могут угрожать, но на них необходимо реагировать
- б) вероятность генезиса отрицательных и нежелательных последствий функционирования самого субъекта
- в) объективно существующая вероятность отрицательного влияния на социальный организм, благодаря которому возможен вред его состоянию
- г) совокупность потребностей, удовлетворение которых прочно обеспечивает существование и прогрессивное развитие общества, государства, личности, граждан

11. Безопасность – это

- а) комплекс положений, которые не обязательно могут угрожать, но на них необходимо реагировать
- б) вероятность генезиса отрицательных и нежелательных последствий функционирования самого субъекта
- в) объективно существующая вероятность отрицательного влияния на социальный организм, благодаря которому возможен вред его состоянию

г) состояние и тенденции развития защищенности жизненно важных интересов общества, государства и человеческой личности, а также всех их структур от внутренних и внешних угроз

Индивидуальные (групповые) задания для самостоятельной работы

1. Написать статью на тему «Исторический контекст профессионального развития персонала с древних времен до наших взглядов». Предмет исследования выбрать самостоятельно.
2. Напечатать научную статью в научных издания (выбрать самостоятельно).
3. Произвести презентацию статьи на одном из занятий.

Рекомендуемая литература: 6 -15.

Другое «Ведение портфолио»

1. Заведите портфолио достижений.
2. Фиксируйте в документе результаты изучения и осмысления материалов лекционных и практических занятий, а также самостоятельной работы.
3. Отчитайтесь по результатам достижений.

6. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины Инновационные образовательные технологии

Вид образовательных технологий, средств передачи знаний, формирования умений и практического опыта	№ темы / тема лекции	№ практического (семинарского) занятия/наименование темы
Лекция-дискуссия	Тема 3. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли	Инновационная лекция по теме «» с использованием стратегии обучения «зигзаг 1»
Обсуждение проблемной ситуации		Тема 2 Технологические процессы в торговле. Основы технологии и организации товародвижения Основное содержание 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. 2. Понятие и сущность процесса товародвижения. 3. Принципы и условия рационального построения процесса товародвижения.
		Тема 3. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли Основное содержание

		1. Функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. 2. Типы и виды оптовых предприятий. 3. Технология оптовой торговли. 4. Сочетание технологических операций в оптовой торговле. 5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 6. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. 7. Технология доставки и приемки товаров на склад. 8. Технология хранения товара на складе оптовика. 9. Технология выполнения заказов. 10. Технология отгрузки товаров заказчику. 11. Транспортно-экспедиционное обслуживание. 12. Технология управления финансами и ценами оптовика. 13. Технология обеспечения безопасности деятельности оптовика.
		Тема 4. Значение отдельных составляющие торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли Основное содержание 1. Розничные торговые предприятия, их классификация и функции. 2. Виды и типы розничных торговых предприятий. 3. Услуги розничной торговли. 4. Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. 5. Организация перевозки товаров железнодорожным транспортом. 6. Организация перевозки товаров автомобильным транспортом. 7. Организация перевозки товаров водным транспортом. 8. Организация перевозки товаров воздушным транспортом. 9. Содержание торгово-технологического процесса розничной продажи товаров. 10. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров.

		11. Организация и технология розничной продажи товаров. Тема 5. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур Основное содержание 1. Посредник в торговле: понятие, назначение. 2. Уровни торгово-посреднических структур. 3. Организация и технология работы оптовых ярмарок. 4. Организация и технология работы товарной биржи. 5. Организация и технология работы торговых домов. 6. 6. Организация и технология проведения аукционов.
Компьютерные симуляции		
Деловая (ролевая игра)	Тема 5. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур	Тема 5. Прогрессивные технологии доставки грузов. Технология и организация транспортно - экспедиционных операций 1. Деловая игра «Аукцион»
Разбор конкретных ситуаций	Тема 5. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур	Инновационная симулятивная ситуация в форме «Мастер-класс»
Другое (указать) портфолио	Тема 1. Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции. 1. Торговое предприятие: экономическая сущность, функции. 2. Правовое регулирование торговли. 3. Организационно-правовые формы торговых предприятий.	Тема 1. Коммерческие предприятия, их виды, типы, функции. 1. Торговое предприятие: экономическая сущность, функции. 2. Правовое регулирование торговли. 3. Организационно-правовые формы торговых предприятий.
	Тема 2 Технологические процессы в торговле. Основы технологии и организации товародвижения Основное содержание 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. 2. Понятие и сущность процесса товародвижения. 3. Принципы и условия	Тема 2 Технологические процессы в торговле. Основы технологии и организации товародвижения Основное содержание 1. Организационно-правовые формы субъектов коммерческой деятельности. 2. Понятие и сущность процесса товародвижения. 3. Принципы и условия

	рационального построения процесса товародвижения.	рационального построения процесса товародвижения.
	Тема 3. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли Основное содержание 1. Функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. 4. Типы и виды оптовых предприятий. 5. Технология оптовой торговли. 4. Сочетание технологических операций в оптовой торговле. 5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 6. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. 7. Технология доставки и приемки товаров на склад. 8. Технология хранения товара на складе оптовика. 9. Технология выполнения заказов. 10. Технология отгрузки товаров заказчику. 11. Транспортно-экспедиционное обслуживание. 12. Технология управления финансами и ценами оптовика. 13. Технология обеспечения безопасности деятельности оптовика.	Тема 3. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий оптовой торговли Основное содержание 1. Функции оптовой торговли в условиях рыночной экономики. 2. Типы и виды оптовых предприятий. 3. Технология оптовой торговли. 4. Сочетание технологических операций в оптовой торговле. 5. Коммерческая работа по оптовым закупкам товаров. 6. Технология закупки товаров и ресурсообеспечение оптовика. 7. Технология доставки и приемки товаров на склад. 8. Технология хранения товара на складе оптовика. 9. Технология выполнения заказов. 10. Технология отгрузки товаров заказчику. 11. Транспортно-экспедиционное обслуживание. 12. Технология управления финансами и ценами оптовика. 13. Технология обеспечения безопасности деятельности оптовика.
	Тема 4. Значение отдельных составляющие торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли Основное содержание 1. Розничные торговые предприятия, их классификация и функции. 2. Виды и типы розничных торговых предприятий. 3. Услуги розничной торговли. 4. Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. 5. Организация перевозки товаров железнодорожным транспортом. 6. Организация перевозки товаров автомобильным транспортом. 7. Организация перевозки товаров водным транспортом.	Тема 4. Значение отдельных составляющие торгово-технологического процесса в организации и проектировании предприятий розничной торговли Основное содержание 1. Розничные торговые предприятия, их классификация и функции. 2. Виды и типы розничных торговых предприятий. 3. Услуги розничной торговли. 4. Товароснабжение: понятие, сущность, требования к организации. 5. Организация перевозки товаров железнодорожным транспортом. 6. Организация перевозки товаров автомобильным транспортом. 7. Организация перевозки товаров водным транспортом.

	8. Организация перевозки товаров воздушным транспортом. 9. Содержание торгово-технологического процесса розничной продажи товаров. 10. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров. 11. Организация и технология розничной продажи товаров.	товаров водным транспортом. 8. Организация перевозки товаров воздушным транспортом. 9. Содержание торгово-технологического процесса розничной продажи товаров. 10. Содержание коммерческой работы при розничной продаже товаров. 11. Организация и технология розничной продажи товаров.
	Тема 5. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур Основное содержание 1. Посредник в торговле: понятие, назначение. 2. Уровни торгово-посреднических структур. 3. Организация и технология работы оптовых ярмарок. 4. Организация и технология работы товарной биржи. 5. Организация и технология работы торговых домов. 6. Организация и технология проведения аукционов.	Тема 5. Значение отдельных составляющих торгово-технологического процесса в организации и проектировании различных торгово-посреднических структур Основное содержание 1. Посредник в торговле: понятие, назначение. 2. Уровни торгово-посреднических структур. 3. Организация и технология работы оптовых ярмарок. 4. Организация и технология работы товарной биржи. 5. Организация и технология работы торговых домов. 6. Организация и технология проведения аукционов.
	Тема 6. Организация труда и управление на предприятиях Основное содержание 1. Организация труда в торговле. 2. Организация материальной ответственности на коммерческих предприятиях. 3. Управление торгово-технологическим процессом по продвижению товара.	Тема 6. Организация труда и управление на предприятиях Основное содержание 1. Организация труда в торговле. 2. Организация материальной ответственности на коммерческих предприятиях. 3. Управление торгово-технологическим процессом по продвижению товара.
	Тема 7 . Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий, организация их строительства и капитального ремонта Основное содержание 1. Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий. 2. Организация строительного проектирования предприятий торговли. 3. Организация капитального строительства, реконструкции и ремонта предприятий торговли. 4. Организация строительства	Тема 7 . Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий, организация их строительства и капитального ремонта Основное содержание 1. Принципы, нормы и методы проектирования коммерческих предприятий. 2. Организация строительного проектирования предприятий торговли. 3. Организация капитального строительства, реконструкции и ремонта предприятий торговли. 4. Организация строительства

	типовых торговых предприятий.	типовых торговых предприятий.
	Тема 8 Техническая оснащенность предприятий торговли Основное содержание 1. Техническое оснащение торговых предприятий. 2. Торгово-технологическое оборудование торговых предприятий.	Тема 8 Техническая оснащенность предприятий торговли Основное содержание Техническое оснащение торговых предприятий. Торгово-технологическое оборудование торговых предприятий.
	Тема 9 Правила эксплуатации и нормы безопасности на торговых предприятиях Основное содержание 1. Обеспечение безопасности торгового предприятия. 2. Санитарные нормы и правила. 3. Правила пожарной безопасности. 4. Система стандартов безопасности. 5. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда. 6. Государственная экспертиза условий труда.	Тема 9 Правила эксплуатации и нормы безопасности на торговых предприятиях Основное содержание 1. Обеспечение безопасности торгового предприятия. 2. Санитарные нормы и правила. 3. Правила пожарной безопасности. 4. Система стандартов безопасности. 5. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда. 6. Государственная экспертиза условий труда.

В начале семестра студентам необходимо ознакомиться с технологической картой дисциплины, выяснить, какие результаты освоения дисциплины заявлены (знания, умения, практический опыт). Для успешного освоения дисциплины студентам необходимо выполнить задания, предусмотренные рабочей учебной программой дисциплины и пройти контрольные точки в сроки, указанные в технологической карте (раздел 11). От качества и полноты их выполнения будет зависеть уровень сформированности компетенции и оценка текущей успеваемости по дисциплине. По итогам текущей успеваемости студенту может быть выставлена оценка по промежуточной аттестации, если это предусмотрено технологической картой дисциплины. Списки учебных пособий, научных трудов, которые студентам следует прочесть и законспектировать, темы практических занятий и вопросы к ним, вопросы к экзамену (зачету) и другие необходимые материалы указаны в разработанном для данной дисциплины учебно-методическом комплексе.

Основной формой освоения дисциплины является контактная работа с преподавателем - лекции, практические занятия, лабораторные работы (при наличии в учебном плане), консультации (в том числе индивидуальные), в том числе проводимые с применением дистанционных технологий.

По дисциплине часть тем (разделов) изучается студентами самостоятельно. Самостоятельная работа предусматривает подготовку к аудиторным занятиям, выполнение заданий (письменных работ, творческих проектов и др.) подготовку к промежуточной аттестации (экзамену (зачету)).

На лекционных и практических (семинарских) занятиях вырабатываются навыки и умения обучающихся по применению полученных знаний в конкретных ситуациях, связанных с будущей профессиональной деятельностью. По окончании изучения дисциплины проводится промежуточная аттестация (экзамен, зачет)).

Регулярное посещение аудиторных занятий не только способствует успешному овладению знаниями, но и помогает организовать время, т.к. все виды учебных занятий распределены в семестре планомерно, с учетом необходимых временных затрат.

6.1. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины на практических (семинарских) занятиях

Практические (семинарские) занятия обучающихся обеспечивают:

- проверку и уточнение знаний, полученных на лекциях;
- получение навыков составления докладов и сообщений, обсуждения вопросов по учебному материалу дисциплины;
- обсуждение вопросов в аудитории, разделенной на группы 6 - 8 обучающихся либо индивидуальных;
- выполнение практических заданий, задач;
- подведение итогов занятий по рейтинговой системе, согласно технологической карте дисциплины;
- другое.

Содержание заданий для практических занятий

Темы письменных работ, эссе, докладов и т.п.

Практическое занятие 1.

1. Ситуационная задача.
2. Организационно-коммерческая сторона товародвижения.
3. Развитие торговли в России в XXI столетии.
4. Развитие торговли в России в XX столетии.
5. Научно-технический прогресс в торговле.

Практическое занятие 2.

1. Технологическая цепь товароснабжения.
2. Технологическая цепь товародвижения.
3. Технические меры защиты коммерческой тайны.
4. Каналы утечки коммерческой тайны торгового предприятия.
5. Организационные меры по предотвращению утечки коммерческой информации.

Практическое занятие 3.

1. Тест.
2. Ситуационная задача.
3. Оптимизация торгово-технологических операций товароснабжения.
4. Оптимизация торгово-технологических операций товародвижения.
5. Пути снижения потерь на складах.
6. Пути снижения потерь при транспортировке.
7. Зал товарных образцов.
8. Оптовые торговые услуги.
9. Технология продажи товаров на мелкооптовых магазинах-складах.
10. Прогрессивные формы оптовой торговли.

Практическое занятие 4.

1. Решение задач.
2. Ситуационная задача.
3. Прогрессивные формы розничной торговли.
4. Организация оказания дополнительных услуг.
5. Подбор типов магазинов для розничной торговли.

Практическое занятие 5.

1. Ситуационная задача.
2. Факторы формирования качества транспортирования товаров.
3. Оптимизация условий транспортирования товаров.

Практическое занятие 6

1. Страхование бизнеса.
2. Социальное страхование в торговле.
3. Практика использования солидарной материальной ответственности в торговле.

Практическое занятие 7

1. Перспективы развития торговли в РФ.
2. Авторские проекты торговых предприятий.
3. Сметные норы и правила в торговле.
4. Инвестиционная активность на торговом рынке.

Практическое занятие 8

1. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда.
2. Государственная экспертиза условий труда.
3. Современное торговое оборудование оптовой торговли.
4. Современное торговое оборудование розничной торговли.
5. Современное оборудование расчетных операций в торговле.

Практическое занятие 9

1. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда.
2. Современное оборудование операций по обеспечению безопасности в торговле.

Задания, задачи (ситуационные, расчетные и т.п.)

Практическое занятие 1.

1. Экономическая сущность торгового предприятия.
2. Функции торгового предприятия.
3. Правовое регулирование торговли.
4. Организационно-правовые формы предприятий торговли.
5. Виды торговых предприятий.

Практическое занятие 2.

1. В чем состоит сущность научно-технического прогресса? Научно-технической революции?
2. Какова роль НТП в развитии торговли?
3. Основные направления использования НТП в торговле.
4. В чем выражается влияние НТП на повышение культуры торговли и качества торгового обслуживания?
5. Роль НТП в механизации и автоматизации торговли.
6. Экономические факторы развития НТП в торговле.
7. Социальные факторы развития НТП в торговле.
8. Роль торговли в современной экономике.
9. Содержание технологии торговли.
10. Задачи технологии торговли.
11. Научно-технический и технологический процесс в торговле.
12. Раскройте сущность определений «Информация, относящаяся к коммерческой тайне», «коммерческая тайна», «Коммерческие секреты».
13. Правовое регулирование коммерческой тайны.

14. Возможные каналы утечки информации о деятельности торгового предприятия.
15. Содержание организационных мер по предотвращению утечки коммерческой информации.

Практическое занятие 3.

1. Технологический процесс: понятие, составляющие.
2. Виды технологических процессов в торговле.
3. Принципы рационального построения торгово-технологического процесса.
4. Формы рационального построения торгово-технологического процесса.
5. Условия рационального построения торгово-технологического процесса.
6. Понятие и сущность товародвижения.
7. Факторы организации товародвижения.
8. Отличие товародвижения от товароснабжения.
9. Решение задач.
10. Ситуационная задача.

Практическое занятие 4.

1. Основные направления развития розничной торговли.
2. Розничная торговая сеть.
3. Специализация магазинов.
4. Типизация магазинов.
5. Услуги в розничной торговле.
6. Нормативные документы, регламентирующие приемку товара.
7. Технология разгрузки и доставки грузов к местам приемки.
8. Порядок приемки: затаренных грузов; грузов без тары.
9. Приемка товаров по качеству и количеству.
10. Составление акта по недостатке товара.
11. Составления акта на товар ненадлежащего качества.
12. Технологический процесс складирования товара в магазине.
13. Специфика хранения продовольственных товаров.
14. Специфика хранения непродовольственных товаров.
15. Потери при хранении.
16. Подготовительные операции при продаже продовольственных товаров.
17. Подготовительные операции при продаже непродовольственных товаров.
18. Требования к размещению товара в торговом зале.
19. Принципы выкладки товаров на торговом оборудовании.
20. Особенности выкладки продовольственных товаров.
21. Особенности выкладки непродовольственных товаров.
22. Характер и структура операций по продаже товара.
23. Содержание торгово-технологического процесса продажи товара.
24. Методы продажи товара.
25. Формы продажи товара.
26. Внемагазинные формы торгового обслуживания.

Практическое занятие 5.

14. «Сквозная технология» доставки груза.
15. «Пакетная технология» доставки груза.
16. «Контейнерная технология» доставки груза.
17. Технические и организационные требования к участникам использования прогрессивных технологий.
18. Эффективность применения прогрессивных технологий.
19. Роль транспорта в торговле.
20. Характеристика основных транспортных средств, применяемых в торговле.
21. Перевозка товаров – составляющая часть торговли.
22. Организация перевозки товаров железнодорожным транспортом.
23. Организация перевозки товаров автомобильным транспортом.
24. Организация перевозки товаров водным транспортом.

25. Организация перевозки товаров воздушным транспортом.
26. Документы, регламентирующие отношения сторон при перевозке товара.
27. Транспортно-экспедиционное обслуживание предприятий торговли.
28. Ответственность транспортных организаций.
29. Тенденции развития внутренних перевозок.
30. Ситуационная задача.
31. Деловая игра «Аукцион»

Практическое занятие 6

1. Основные задачи организации труда в магазине.
2. Что понимается под научной организацией труда в магазине?
3. Разделение труда работников в магазине.
4. Кооперация труда работников в магазине.
5. Нормирование труда в магазине.
6. Применяемые режимы работы в магазине.
7. Виды графиков выхода на работу и условия их применения.
8. Виды материальной ответственности и условия их применения в магазине.
9. Порядок оформления материальной ответственности в магазине.
10. Организация оплаты труда работников в магазине.
11. В чем сущность разделения труда, его экономическое и социальное значение?
12. перечислите основные формы разделения труда.
13. В чем проявляется технологическое разделение труда? Перечислите его формы.
14. Что представляет собой функциональное разделение труда?
15. На чем основывается профессиональное разделение труда?
16. Назовите виды границ разделения труда.
17. Что такое кооперация труда? Назовите ее формы.
18. Что собой представляют организационные и экономические границы кооперации труда?
19. В чем проявляется функциональное разделение труда на предприятии оптовой торговли?
20. Что представляет собой технологическое разделение труда работников оптового предприятия?
21. Каковы должностные обязанности работников коммерческой службы оптового торгового предприятия?
22. Перечислите основные функции и должностные обязанности складских работников.
23. Каковы структуры и основные функции управленческого персонала магазина?
24. кто относится к обслуживающему персоналу розничного торгового предприятия? Каковы общие требования к нему?
25. Назовите основные требования, предъявляемые к должностям и профессиям обслуживающего персонала.
26. в чем проявляется технологическое разделение труда работников магазина?
27. В чем суть квалификационного разделения труда работников магазина?
28. Какова примерная структура должностной инструкции работника магазина?
29. Что предусматривает кооперация труда работников магазина, в чем ее целесообразность?
30. В чем сущность коллективной формы организации труда?
31. В каких случаях на предприятиях торговли применяется бригадная форма организации труда?
32. Каков порядок заключения договоров с полной индивидуальной и коллективной ответственностью?
33. Как осуществляется совмещение профессий и функций в оптовой и розничной торговле?
34. Что такое рабочее время?
35. Какова нормальная продолжительность рабочего времени в неделю? В каких случаях устанавливается сокращенная продолжительность рабочего времени?
36. Что предусматривает режим рабочего дня?
37. Назовите основные виды времени отдыха.
38. Какие требования предъявляются к режиму труда и отдыха работников оптовых предприятий?

39. Какие требования должны учитываться при организации труда и отдыха работников розничных торговых предприятий?
40. Перечислите основные элементы обслуживания рабочего места.
41. Охарактеризуйте системы обслуживания рабочих мест в торговле.
42. Какие формы обслуживания рабочих мест существуют? Охарактеризуйте их.
43. Что представляет собой карта рабочего места работника торгового предприятия? Какова его структура.
44. Что следует понимать под управлением организацией труда?
45. Из каких элементов состоит система управления организацией труда? Охарактеризуйте их.
46. Из каких элементов состоит процесс управления организацией труда?
47. Что включает в себя система нормирования труда?
48. Назовите основные цели анализа организации труда на предприятии.
49. Какие задачи должны быть решены в процессе анализа организации труда? Из каких этапов он состоит?
50. Перечислите общие (основные) и частные показатели экономической эффективности мероприятий по совершенствованию организации труда.
51. Что такое типовые карты организации рабочих мест работников предприятий торговли? Какова их структура?
52. Ситуационные задания.
53. Тест.

Практическое занятие 7

1. Взаимоотношения заказчика и подрядчика при совместном проектировании магазина.
2. Этапы и стадии проектирования.
3. Строительные нормы и правила.
4. Градостроительная документация.
5. Порядок привязки типовых проектов к строительной площадке.
6. Типовые проекты в торговле.
7. Разбор ситуационных заданий.
8. Тест.
9. Решение задач.

Практическое занятие 8.

1. Техническое оснащение торговых предприятий.
2. Торгово-технологическое оборудование магазина: виды, требования.
3. Нормы технического оснащения магазинов.
4. Тест.
5. Разбор ситуационных заданий.

Практическое занятие 9.

1. Санитарные нормы и правила.
2. Каковы задачи пожарной безопасности на торговом предприятии?
3. Правила пожарной безопасности.
4. Перечислить виды инструктажей по пожарной безопасности. Как ведется учет?
5. Меры предотвращения пожаров на торговом предприятии.
6. Система стандартов безопасности.
7. Обязанность работодателя по обеспечению безопасных условий труда.
8. Государственная экспертиза условий труда.
9. Тест.
10. Разбор ситуационных заданий.

Индивидуальные (групповые) задания

Практическое занятие 1.

1. Составление кроссворда.
2. Завести портфолио.
3. Тест.

Практическое занятие 2.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

Практическое занятие 3.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.
3. Тест.

Практическое занятие 4.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

Практическое занятие 5.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.
3. Тест.

Практическое занятие 6.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

Практическое занятие 7.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

Практическое занятие 8.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.

Практическое занятие 9.

1. Опрос по теме.
2. Вести портфолио.
3. Сдача и защита портфолио.

Тест для самоконтроля

Примерные тесты для текущего и промежуточного контроля знаний по дисциплине «Организация, технология и проектирование предприятий»

1. Какое отношение к закупке товаров имеет формула Д-Т и Т'-Д':
 а) не имеет прямого отношения;
 б) имеет косвенное отношение;
 в) раскрывает сущность закупок.

2. Закупки товаров по своей экономической природе – это:

- а) оптовый товарооборот;
- б) мелкооптовый товарооборот;
- в) розничный товарооборот.

3. Понятия «источник поступления» и «поставщик» – это:

- а) идентичны;
- б) отличные.

4. Понятие «оптовый товарооборот» означает продажу товаров:

- а) крупными партиями;
- б) торговым предприятиям;
- в) торговым предприятиям или оптовым посредникам для последующей перепродажи.

5. Технология оптовой продажи отличается от розничной:

- а) да;
- б) нет.

6. Транзитная ферма оптовой продажи осуществляется:

- а) от поставщика-изготовителя;
- б) непосредственно в магазины;
- в) поставщикам без завоза товаров на свои склады.

7. Основанием для транзитной отгрузки товаров является:

- а) решение поставщика;
- б) решение покупателя;
- в) наряд или разнарядка покупателя, направленная поставщику.

8. Имеется ли отличия в методах оптовой и розничной продажи товаров:

- а) да;
- б) нет.

9. Товародвижение – это:

- а) процесс доведения товара до потребителя;
- б) процесс продажи товара потребителю;
- в) процесс физического перемещения товара от производителя в места продажи или потребления;
- г) процесс доведения товаров от предприятий-изготовителей через предприятия оптовой и розничной торговли до потребителей;
- д) функционирование предприятий оптовой и розничной торговли в сфере обращения.

10. Что из перечисленного относят к торговым операциям:

- а) изучение прогнозирования покупательского спроса;
- б) размещение и специализация производственных предприятий;
- в) определение потребности населения в товарах;
- г) сезонность производства отдельных товаров;
- д) выявление и изучение источников поступления товаров.

11. Что из перечисленного не относится к торговым операциям:

- а) изучение прогнозирования покупательского спроса;
- б) размещение и специализация производственных предприятий;
- в) определение потребности населения в товарах;
- г) сезонность производства отдельных товаров;
- д) выявление и изучение источников поступления товаров.

12. Что из перечисленного является производственными факторами организации товародвижения:

- а) изучение прогнозирования покупательского спроса;
- б) размещение и специализация производственных предприятий;
- в) определение потребности населения в товарах;
- г) сезонность производства отдельных товаров;
- д) выявление и изучение источников поступления товаров.

13. Что из перечисленного относится к торговым операциям:

- а) проведение аудита оптового предприятия;
- б) выявление и изучение поставщиков товаров;
- в) организация закупочной работы;
- г) оценка состояния транспортных средств;
- д) рекламно-информационная деятельность по сбыту.

14. Что из перечисленного не относится к торговым операциям:

- а) проведение аудита оптового предприятия;
- б) выявление и изучение поставщиков товаров;
- в) организация закупочной работы;
- г) оценка состояния транспортных средств;
- д) рекламно-информационная деятельность по сбыту.

15. Что из перечисленного является транспортным фактором организации товародвижения:

- а) проведение аудита оптового предприятия;
- б) выявление и изучение поставщиков товаров;
- в) организация закупочной работы;
- г) оценка состояния транспортных средств;
- д) рекламно-информационная деятельность по сбыту.

16. Что из перечисленного относится к торговым операциям:

- а) формирование ассортимента товаров;
- б) размеры и специализация предприятий торговли;
- в) управление товарными запасами на предприятии;
- г) уровень организации товароснабжения розничной торговли сети;
- д) организация операций по продаже товаров.

17. Что из перечисленного не относится к торговым операциям:

- а) формирование ассортимента товаров;
- б) размеры и специализация предприятий торговли;
- в) управление товарными запасами на предприятии;
- г) уровень организации товароснабжения розничной торговли сети;
- д) организация операций по продаже товаров.

18. Что из перечисленного является торговым фактором организации товародвижения:

- а) формирование ассортимента товаров;
- б) размеры и специализация предприятий торговли;
- в) управление товарными запасами на предприятии;
- г) уровень организации товароснабжения розничной торговли сети;
- д) организация операций по продаже товаров.

19. Что из перечисленного относится к технологическим операциям организации товародвижения:

- а) транспортировка товара;
- б) хранение закупленного товара;
- в) организация закупочной работы;

- г) формирование торгового ассортимента;
- д) подсортировка товара.

20. Что из перечисленного относится к торговым операциям организации товародвижения:

- а) транспортировка товара;
- б) хранение закупленного товара;
- в) организация закупочной работы;
- г) формирование торгового ассортимента;
- д) подсортировка товара.

21. Что из перечисленного относится к технологическим операциям организации товародвижения:

- а) изучение и прогнозирование потребности в товарах;
- б) подготовка товаров к продаже;
- в) квалификация торговых работников;
- г) формирование торгового ассортимента;
- д) подсортировка товаров.

22. Что из перечисленного относится к торговым операциям организации товародвижения:

- а) изучение и прогнозирование потребности в товарах;
- б) подготовка товаров к продаже;
- в) квалификация торговых работников;
- г) формирование торгового ассортимента;
- д) подсортировка товаров.

23. Что из перечисленного является торговым фактором организации товародвижения:

- а) изучение и прогнозирование потребности в товарах;
- б) подготовка товаров к продаже;
- в) квалификация торговых работников;
- г) формирование торгового ассортимента;
- д) подсортировка товаров.

24. Транзитная форма товародвижения означает, что:

- а) товары завозятся в розничную торговую сеть непосредственно с производственных предприятий;
- б) товары хранятся у посредников и затем поступают в розничную торговую сеть;
- в) все варианты верны;
- г) нет верного ответа.

25. Складская форма товародвижения предполагает, что:

- а) товары завозятся в розничную торговую сеть непосредственно с производственных предприятий;
- б) товары хранятся у посредников и затем поступают в розничную торговую сеть;
- в) все варианты верны;
- г) нет верного ответа.

26. Транзитная форма товародвижения используется при продаже товаров:

- а) простого ассортимента, требующего подсортировки;
- б) простого ассортимента, не требующего подсортировки;
- в) сложного ассортимента, требующего подсортировки;
- г) сложного ассортимента, не требующего подсортировки;
- д) все варианты верны.

27. Складская форма товародвижения используется при продаже товаров:

- а) простого ассортимента, требующего подсортировки;
- б) простого ассортимента, не требующего подсортировки;
- в) сложного ассортимента, требующего подсортировки;
- г) сложного ассортимента, не требующего подсортировки;
- д) все варианты верны.

28. Звенность товародвижения определяется:

- а) отношением розничного товарооборота к оптово-складскому товарообороту;
- б) отношением розничного товарооборота к оптовому товарообороту;
- в) отношением оптового товарооборота к розничному товарообороту;
- г) отношением оптово-складского товарооборота к розничному;
- д) отношением прибыли к издержкам обращения.

Лабораторные работы (учебным планом не предусмотрено)

6.2. Методические указания для выполнения контрольных работ (письменных работ) (учебным планом не предусмотрено)

6.3. Методические указания для выполнения курсовых работ (проектов)

Курсовая работа по дисциплине учебным планом не предусмотрена.

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (экзамен)

Фонды оценочных средств, позволяющие оценить уровень сформированности компетенций и результаты освоения дисциплины, представлены следующими компонентами:

Код оцениваемой компетенции (или ее части)	Этап формирования компетенции (№ темы)	Тип контроля	Вид контроля	Количество Элементов, шт.
ПК-7	1 этап: 1-5	текущий	устный опрос, составление кроссворда, решение задач, ведение портфолио	1-38
ПК-7	2 этап: 6-9	текущий	устный опрос, решение задач, ведение портфолио, защита портфолио	39-40
ПК-7		промежуточный	тест	1-205

7.1. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины

Результаты освоения	Оценочные средства
---------------------	--------------------

дисциплины	
1 этап	
Знает: ПК-7 Нормативная документация, приказы, положения, инструкции организации Основы логистики Основы математической статистики Основы микро- и макроэкономики Основы финансово-экономического анализа Техники продаж Специализированные программные продукты Основы фундаментального и технического анализа Функциональные возможности торгового-технологического оборудования, способностью его эксплуатировать и организовывать метрологический контроль	ПК-7 1. В какой сфере экономики функционирует торговое предприятие -материальной -нематериальной -производства -обращения 2. В какой сфере функционирует торговое предприятие -материальной -нематериальной -производства -обращения 3. Чьи интересы реализуют функционирование торгового предприятия -государства -собственника -потребителей -местных органов власти -все перечисленное верно -нет правильного ответа 4. Чьи интересы на макроуровне реализует функционирование торгового предприятия -государства -собственника -потребителей -местных органов власти -все перечисленное верно -нет правильного ответа 5. Что составляет среду прямого воздействия торгового предприятия -государство -собственник -потребители -местные органы власти -все перечисленное верно -нет правильного ответа 6. Что составляет среду косвенного воздействия торгового предприятия -государство -собственник -потребители -местные органы власти -все перечисленное верно -нет правильного ответа 7. Что из перечисленного относится к свойствам торгового предприятия -разнообразие представленного ассортимента -стохастичность поведения -автономность и самостоятельность в процессе реализации -сезонность спроса -неопределенность поведения в конкретных условиях, ограниченных ресурсами -дополнительные услуги покупателям 8. Сведения о деятельности торгового предприятия, составляющие коммерческую тайну

- учредительные документы
- устав предприятия
- методы и способы управления маркетинговой деятельностью
- методы управления финансами
- 10. Сведения о деятельности торгового предприятия, составляющие коммерческую тайну
 - документы о платежеспособности предприятия
 - новые технологии, ноу-хау
 - информация о численности и составе персонала
 - информация о заработной плате персонала
 - информация об условиях труда
- 11. Сведения о деятельности торгового предприятия, составляющие коммерческую тайну
 - учредительные документы
 - данные о наличии свободных рабочих мест
 - справки об уплате налогов и обязательных платежей
 - данные о загрязнении окружающей среды
 - договоры с поставщиками и покупателями
- 12. Сведения о деятельности торгового предприятия, составляющие коммерческую тайну
 - данные о наложении правил техники безопасности на предприятии
 - информация о заработной плате персонала
 - прогноз доходов и расходов
 - прогноз прибыли
 - сведения о дебиторах и кредиторах
- 13. Сведения о деятельности торгового предприятия, составляющие коммерческую тайну
 - финансовые перспективы
 - сведения о дебиторах
 - сведения о кредиторах
 - сведения об учредителях
 - информация о сбыте
- 14. Функциональная зона розничного торгового предприятия является обязательным элементом генерального плана
 - да
 - нет
 - частично
 - только в интересах владельца
- 15. Функциональная зона магазина разрабатывается с учетом санитарных норм и правил
 - да
 - нет
 - в том числе
 - только в интересах владельца
- 16. Функциональная зона магазина включает зону для посетителей и хозяйственную зону
 - да
 - нет
 - частично
 - только в интересах владельца
- 17. Зона для посетителей предусматривает подзоны
 - для подъезда машины с товарами
 - для подхода и ознакомления с витринами
 - для паркинга индивидуального транспорта
 - для маневрирования машин с товаром

	-для складирования товара 18. Хозяйственная зона магазина предусматривает подзоны -для подъезда машины с товарами -для подхода и ознакомления с витринами -для паркинга индивидуального транспорта -для маневрирования машин с товаром -для складирования товара 19. Функциональную нагрузку магазина несут помещения -для приемки и подготовки товара к продаже -торговые -подсобные -административно-бытовые -технические 20. Торговые зоны относятся к помещениям -для приемки и подготовки товара к продаже -торговли -подсобным -административно-бытовым -техническим
Умеет: ПК-7 Разрабатывать предложения по формированию политики ценообразования Прогнозировать рыночную ситуацию и оценивать возможные риски продаж Планировать объемы продаж Планировать заказы продукции в производство Ставить четкие, измеримые, достижимые, однозначно трактуемые цели для выполнения плана продаж Распределять ресурсы для выполнения плана продаж Анализировать и систематизировать данные по объемам продаж Анализировать и систематизировать динамику финансовых показателей подразделений Анализировать и оценивать текущие планы продаж Анализировать отчеты по различным количественным и качественным показателям Планировать мероприятия по обеспечению контроля выполнения плана продаж Осуществлять мониторинг выполнения плановых показателей продаж	ПК-7 21. Что из перечисленного является особенностями функционирования торгового предприятия -разнообразие представленного ассортимента -стохастичность поведения -автономность и самостоятельность в процессе реализации -сезонность спроса -неопределенность поведения в конкретных условиях, ограниченных ресурсами -дополнительные услуги покупателям 22. Структуру торгового предприятия представляют -ассортимент продовольственных и непродовольственных товаров -юридическая, хозяйственная и отраслевая основы -перечень оказываемых покупателю услуг -гражданско-правовые нормы, количественные критерии, характер торгово-хозяйственной деятельности -все перечисленное верно 23. Юридическую основу торгового предприятия составляют -организационное единство, имущественная обособленность, гражданско-правовая ответственность -имущество, права собственности, товар, нематериальные активы -материально-вещественная, торгово-технологическая, организационно-экономическая структура -гражданско-правовые нормы, количественные критерии, характер торгово-технологической деятельности -все перечисленное верно 24. Хозяйственную основу функционирования торгового предприятия составляют -организационное единство, имущественная обособленность, гражданско-правовая ответственность -имущество, права собственности, товар, нематериальные активы -материально-вещественная, торгово-технологическая, организационно-экономическая структура -гражданско-правовые нормы, количественные критерии, характер торгово-технологической деятельности -все перечисленное верно

Корректировать выполнение плановых показателей продаж Контролировать выполнение производственных заказов Контролировать выполнение программ стимулирования продаж Применять специализированные программные продукты Оценивать текущие показатели продаж продукции Оценивать эффективность реализации процессов продаж продукции Анализировать прямые и косвенные показатели эффективности продаж продукции Организовывать разработку мероприятий, направленных на повышение объема продаж продукции Организовывать контроль проведения мероприятий, направленных на повышение объема продаж продукции Оценивать эффективность мероприятий, направленных на повышение объема продаж, по ключевым показателям Решать задачи по совершенствованию техники, технологий торговли и повышению на этой основе эффективности работы предприятия	25. Отраслевую основу торгового предприятия составляют -организационное единство, имущественная обособленность, гражданско-правовая ответственность -имущество, права собственности, товар, нематериальные активы -материально-вещественная, торгово-технологическая, организационно-экономическая структура -гражданско-правовые нормы, количественные критерии, характер торгово-технологической деятельности -все перечисленное верно 26. Розничная торговля – это торговля товарами и оказание услуг покупателям для личного пользования -да -нет -частично -только в интересах владельца 27. Розничная торговля – это торговля товарами для предпринимательской деятельности -да -нет -частично -только в интересах владельца 28. Классификация розничных торговых предприятий по видам и особенностям устройства выделяет -салонное обслуживание, индивидуальное обслуживание через прилавки -магазины, магазины склады, павильоны, киоски, автомагазины, торговые автоматы -отдельно стоящие здания, пристройки, торговые комплексы -одноэтажные, многоэтажные, с подвальными помещениями, без подвальных -стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные 29. Классификация розничных торговых предприятий по формам обслуживания выделяет -салонное обслуживание, индивидуальное обслуживание через прилавки -магазины, магазины склады, павильоны, киоски, автомагазины, торговые автоматы -отдельно стоящие здания, пристройки, торговые комплексы -одноэтажные, многоэтажные, с подвальными помещениями, без подвальных -стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные 30. Классификация розничных торговых предприятий с учетом типа здания и особенностей его объемно-планировочного решения выделяет -салонное обслуживание, индивидуальное обслуживание через прилавки -магазины, магазины склады, павильоны, киоски, автомагазины, торговые автоматы -отдельно стоящие здания, пристройки, торговые комплексы -одноэтажные, многоэтажные, с подвальными помещениями, без подвальных -стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные 31. Классификация розничных торговых предприятий по
--	--

функциональным особенностям выделяет

- салонное обслуживание, индивидуальное обслуживание через прилавков
- магазины, магазины склады, павильоны, киоски, автомагазины, торговые автоматы
- отдельно стоящие здания, пристройки, торговые комплексы
- одноэтажные, многоэтажные, с подвальными помещениями, без подвальных
- стационарные, передвижные, сезонные, посылочные, комиссионные

32. К основным функциям предприятий розничной торговли относят

- изучение покупательского спроса на товары
- прием поступивших товаров по количеству и качеству
- составление заявок на завоз товаров
- формирование ассортимента товаров
- обеспечение хранения товаров

33. Фасовочные, комплектовочные и экспедиции отдела заказов относят к помещениям

- для приемки и подготовки товара к продаже
- торговли
- подсобным
- административно-бытовым
- техническим

34. Помещения для хранения тары и контейнеров относят к помещениям

- для приемки и подготовки товара к продаже
- торговли
- подсобным
- административно-бытовым
- техническим

35. Экспедиции по доставке товаров на долг относят к помещениям

- для приемки и подготовки товара к продаже
- торговли
- подсобным
- административно-бытовым
- техническим

36. Мастерские по ремонту оборудования и инвентаря относят к помещениям

- для приемки и подготовки товара к продаже
- торговли
- подсобным
- административно-бытовым
- техническим

37. Рекламно-оформительские мастерские относят к помещениям

- для приемки и подготовки товара к продаже
- торговли
- подсобным
- административно-бытовым
- техническим

38. Бухгалтерию магазина относят к помещениям

- для приемки и подготовки товара к продаже
- торговли
- подсобным
- административно-бытовым
- техническим

2 этап	
Имеет практический опыт: ПК-7 Разработка планов продаж Мониторинг, анализ выполнения и корректировка запланированных показателей по объемам продаж Анализ объемов продаж и эффективности процессов продаж Разработка и контроль мероприятий по увеличению объемов продаж и оптимизации процессов продаж Выбор и применение оборудования торговых предприятий и холодильного оборудования Оценка эффективности работы оборудования торговых предприятий	39. Задание 1. Составить эссе, ответив на вопросы: 1. Чьи идеи в управленческой мысли имели наибольшее воздействие на общество, предпринимательской деятельности, торговли? 2. Какую роль в технологии торговли сыграла «глобальная промышленная революция»? 3. Рассматривает ли теория профессионального роста менеджера в торговле вопросы саморазвития? 40. Задание 2. Защита портфолио.

7.2. Методические рекомендации к определению процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

Рабочая учебная программа дисциплины содержит следующие структурные элементы:

- перечень компетенций, формируемых в результате изучения дисциплины с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы;
- типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы (далее – задания). Задания по каждой компетенции, как правило, не должны повторяться.

Требования по формированию задания на оценку ЗНАНИЙ:

- обучающийся должен воспроизводить и объяснять учебный материал с требуемой степенью научной точности и полноты;
- применяются средства оценивания компетенций: тестирование, вопросы по основным понятиям дисциплины и т.п.

Требования по формированию задания на оценку УМЕНИЙ:

- обучающийся должен решать типовые задачи (выполнять задания) на основе воспроизведения стандартных алгоритмов решения;
- применяются следующие средства оценивания компетенций: простые ситуационные задачи (задания) с коротким ответом или простым действием, упражнения, задания на соответствие или на установление правильной последовательности, эссе и другое.

Требования по формированию задания на оценку навыков и (или) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

- обучающийся должен решать усложненные задачи (выполнять задания) на основе приобретенных знаний, умений и навыков, с их применением в определенных ситуациях;

- применяются средства оценивания компетенций: задания требующие многошаговых решений как в известной, так и в нестандартной ситуациях, задания, требующие поэтапного решения и развернутого ответа, ситуационные задачи, проектная деятельность, задания расчетно-графического типа. Средства оценивания компетенций выбираются в соответствии с заявленными результатами обучения по дисциплине.

Процедура выставления оценки доводится до сведения обучающихся в течение месяца с начала изучения дисциплины путем ознакомления их с технологической картой дисциплины, которая является неотъемлемой частью рабочей учебной программы по дисциплине.

В результате оценивания компетенций на различных этапах их формирования по дисциплине студенту начисляются баллы по шкале, указанной в рабочей учебной программе по дисциплине.

7.3. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Успешность усвоения дисциплины характеризуется качественной оценкой на основе листа оценки сформированности компетенций, который является приложением к зачетно-экзаменационной ведомости при проведении промежуточной аттестации по дисциплине.

Критерии оценивания компетенций

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний, использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 86 до 100, что соответствует *повышенному уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается сформированной, если теоретическое содержание курса освоено полностью; при устных собеседованиях студент последовательно, четко и логически стройно излагает учебный материал; справляется с задачами, вопросами и другими видами заданий, требующих применения знаний; все предусмотренные рабочей учебной программой задания выполнены в соответствии с установленными требованиями, студент способен анализировать полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий, качество их выполнения оценено числом баллов от 61 до 85,9, что соответствует *пороговому уровню* сформированности компетенции.

Компетенция считается несформированной, если студент при выполнении заданий не демонстрирует знаний учебного материала, допускает ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, не демонстрирует необходимых умений, доля невыполненных заданий, предусмотренных рабочей учебной программой составляет 55 %, качество выполненных заданий не соответствует установленным требованиям, качество их выполнения оценено числом баллов ниже 61, что соответствует *допороговому уровню*.

Шкала оценки уровня освоения дисциплины

Качественная оценка может быть выражена: в процентном отношении качества усвоения дисциплины, которая соответствует баллам, и переводится в уровневую шкалу и оценки «отлично» / 5, «хорошо» / 4, «удовлетворительно» / 3, «неудовлетворительно» / 2, «зачтено», «не зачтено». Преподаватель ведет письменный учет текущей успеваемости студента в соответствии с технологической картой по дисциплине.

Шкалы оценки уровня сформированности компетенции (й)		Шкала оценки уровня освоения дисциплины		
<i>Уровневая шкала оценки компетенций</i>	<i>100 бальная шкала, %</i>	<i>100 бальная шкала, %</i>	<i>5-бальная шкала, дифференцированная оценка/балл</i>	<i>недифференцированная оценка</i>
допороговый	ниже 61	ниже 61	«неудовлетворительно» / 2	не зачтено
пороговый	61-85,9	70-85,9	«хорошо» / 4	зачтено
		61-69,9	«удовлетворительно» / 3	зачтено
повышенный	86-100	86-100	«отлично» / 5	зачтено

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы, необходимой для освоения дисциплины

Нормативно-правовые документы (нормативно-техническая документация)

1. Конституция Российской Федерации [Электронный ресурс] : принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. : (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть вторая [Электронный ресурс] : от 26.01.1996 № 14-ФЗ : (ред. от 05.12.2017) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Налоговый кодекс РФ. Часть первая [Электронный ресурс] : от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 14.11.2017) // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
4. О защите конкуренции [Электронный ресурс] : федер. закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ : (ред. от 29.07.2017) // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
5. Санитарно-эпидемиологические правила и нормативы СанПиН 2.3.2.1078-01 [Электронный ресурс] : утв. Главным гос. сан. врачом РФ от 14.11.2001 N 36 // КонсультантПлюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

Основная литература

6. Голова, А. Г. [Электронный ресурс] : учеб. для экон. вузов по направлению "Экономика" и специальностям "Маркетинг", "Реклама" / А. Г. Голова. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2017. - 278 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=414918>.
7. Дашков, Л. П. Организация, технология и проектирование предприятий (в торговле) [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлениям подгот. "Торговое дело" и "Экономика" (квалификация (степень) "бакалавр") / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц, О. В. Памбухчиянц. - 12-е изд., перераб. и доп. - Документ Bookread2. - М. : Дашков и К, 2015. - 455 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=513880>.
8. Дубровин, И. А. Организация производства на предприятии торговли [Текст] : учеб. пособие для вузов по специальности "Коммерция (торговое дело)", "Маркетинг" / И. А. Дубровин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : КноРус, 2017. - 304 с.
9. Иванова, С. В. Продажи на 100%. Эффективные техники продвижения товаров и услуг [Электронный ресурс] / С. В. Иванова. - 10-е изд. - Документ Bookread2. - М. : Альпина Паблишер, 2016. - 277 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=916260>.
10. Организация производства и управление предприятием [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)" / О. Г. Туровец [и др.] ; под ред. О. Г. Туровца. - 3-е изд. - Документ Bookread2. - М. : ИНФРА-М, 2015. - 505 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread2.php?book=472411>.

Дополнительная литература

11. Волгин, В. В. Склад: логистика, управление, анализ [Электронный ресурс] / В. В. Волгин. - 11-е изд., перераб. и доп. - Документ HTML. - М. : Дашков и К, 2013. - 723 с. : ил. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=430618>.

12. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности [Текст] : учеб. для вузов по экон. и юрид. направлениям и специальностям : в 2 т. Т. 2 / Н. Ю. Круглова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮРАЙТ, 2016. - 350 с.
13. Круглова, Н. Ю. Правовое регулирование коммерческой деятельности [Текст] : учеб. для академ. бакалавриата по экон. и юрид. направлениям и специальностям : в 2 т. Т. 1 / Н. Ю. Круглова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮРАЙТ, 2016. - 742 с.
14. Слайд-лекции по дисциплине "Научные основы организации торгово-технологических процессов по продвижению товара от производителя до потребителя" [Электронный ресурс] : для студентов направления 100700.68 "Торговое дело" / Поволж. гос. ун-т сервиса (ФГБОУ ВПО "ПВГУС"), [Каф. "Экономика, орг. и коммер. деятельность"] ; сост. С. Д. Кукина. - Документ PowerPoint. - Тольятти : ПВГУС, 2013. - 21,9 МБ, 378 с. : ил. - CD-ROM.
15. Чкалова, О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий [Электронный ресурс] : учеб. для вузов по направлению подгот. "Торговое дело" и "Менеджмент" / О. В. Чкалова. - Документ HTML. - М. : ФОРУМ [и др.], 2013. - 383 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/bookread.php?book=424923#none>.

Периодическая литература

1. Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием
2. Маркетинг в России и за рубежом
3. Менеджмент в России и за рубежом

Программное обеспечение современных информационно-коммуникационных технологий и Интернет-ресурсы.

1. Архив научных журналов [Электронный ресурс] / Минобрнауки РФ. - Режим доступа: <http://archive.neicon.ru/xmlui/>. - Загл. с экрана.
2. ГАРАНТ.РУ [Электронный ресурс] : информационно-правовой портал. - Режим доступа: <http://garant.ru/>. - Загл. с экрана.
3. КонсультантПлюс [Электронный ресурс] : официальный сайт компании «КонсультантПлюс». - Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>. - Загл. с экрана.
4. Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>. - Загл. с экрана
5. Универсальные базы данных East View [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ebiblioteka.ru/>. - Загл. с экрана.
6. Федеральная служба государственной статистика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.dks.ru/>. - Загл. с экрана.
7. Экономика. Info рефераты по экономике, курсовые по экономике. Новости в экономике, мировой экономике и финансовой ситуации в мире. Незаменимый помощник в учебе! [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economika.info/>. - Загл. с экрана.
8. Экономика. Экономическая теория, анализ и его применение [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy-plus.ru/>. - Загл. с экрана.
9. Электронная библиотечная система Поволжского государственного университета сервиса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://elib.tolgass.ru/>. - Загл. с экрана.
10. Электронно-библиотечная система Znanium.com [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://znanium.com/>. - Загл. с экрана.

9. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем

Краткая характеристика применяемого программного обеспечения

№ п/п	Программный продукт	Характеристика	Назначение при освоении дисциплины
1	Excel	лицензионное программное обеспечение	Подготовка к практическим занятиям. Самостоятельная работа
2	Microsoft Office	лицензионное программное обеспечение	Подготовка к практическим занятиям. Самостоятельная работа

10. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Для проведения занятий лекционного типа используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации.

Для проведения практических занятий (занятий семинарского типа), групповых и индивидуальных консультаций используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью и техническими средствами обучения.

Для текущего контроля и промежуточной аттестации используются специальные помещения - учебные аудитории, укомплектованные специализированной мебелью, и (или) компьютерные классы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

Для самостоятельной работы обучающихся используются специальные помещения - учебные аудитории для самостоятельной работы, оснащенные компьютерной техникой с возможностью подключения к сети Интернет и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду университета.

10.1. Специально оборудованные кабинеты и аудитории

№	Наименование оборудованных учебных кабинетов и (или) аудиторий	Основное специализированное оборудование
1	Лаборатория товароведения и экспертизы товаров Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, курсового проектирования, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	компьютерная техника для проведения лекционных и практических занятий;
2	Аудитория бизнес-проектирования коммерческой деятельности, логистики и маркетинга Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа, курсового проектирования, консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации	проектор и экран для проведения лекционных занятий и воспроизведения презентаций проведенных студентами исследований в рамках самостоятельной работы

10.2 Материально-техническое обеспечение лабораторных работ (учебным планом не предусмотрено)

11. Примерная технологическая карта дисциплины «Организация, технология и проектирование предприятий»

Институт (факультет) Экономики
кафедра «Экономика, организация и коммерческая деятельность»
преподаватель С.Д. Кукина, направление подготовки 38.03.06 «Торговое дело»,

№	Виды контрольных точек	Кол-во контрольных точек	Количество баллов за 1 контрольную точку	Срок прохождения контрольных точек																	Зачетно - экзаменационная сессия	
				Сентябрь			октябрь					Ноябрь				Декабрь						
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	Всего	
I	Обязательные:																					
1.1.	Лекции	5	1		+		+		+				+				+				5	
1.2.	Практические занятия	18	До 3	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	++	+	54	
1.3.	Контроль остаточных знаний	1	До 5				+															
2.	Творческий рейтинг																					
2.1.	Доклад, выполнение инновационной разработки	1	До 26																	+	26	
2.2.	Научная работа	1	10																	+	10	
	Итого																				100	
III.	Форма контроля	1										Контрольная неделя									экзамен	

Примечание:

1. Разъяснения студентам по применению технологической карты даны в разделе 6 «Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины» рабочей учебной программы.
2. Технологическая карта является неотъемлемой частью рабочей учебной программы дисциплины, доводится до сведения обучающихся на первом занятии, для индивидуального ознакомления обучающихся находится в свободном доступе в Электронной библиотечной системе в структуре рабочей программы.

